

Dipartimento di Impresa e Management
Cattedra di Scienza delle Finanze

LA LUXURY TAX E GLI EFFETTI SULLO SPORT

RELATORE

Prof.ssa Chiara Oldani

CANDIDATO

Emiliano Volpi

Matricola 217951

Anno Accademico 2019/2020

INDICE

Introduzione	3
1. L'evoluzione della Luxury Tax	4
1.1 La nascita e il contesto storico.....	4
1.2 L'architettura giuridica.....	6
1.2.1 Luxury Tax e IVA.....	8
1.2.2 Individuazione delle classi merceologiche.....	9
1.2.3 L'iter legislativo.....	12
1.3 I benefici della Luxury Tax nel sistema.....	13
1.4 La tassa sul lusso nella vita quotidiana.....	15
2. Il rapporto tra la Luxury Tax e lo sport	17
2.1 L'economia degli sport prima della Luxury Tax.....	17
2.2 La nascita e gli effetti della Luxury Tax nello sport.....	21
2.2.1 La prima applicazione nella MLB.....	22
2.2.2 Il modello NBA.....	23
2.3 Gli effetti sui bilanci	26
3. Le reali conseguenze della Luxury Tax: i casi studio	30
3.1 Salary Cap.....	30
3.1.1 Il caso Saracens	31
3.2 Fair Play Finanziario.....	32
3.1.1 Il caso Manchester City.....	34
3.3 Il caso della Cina: addio spese folli.....	36
Conclusioni	39
Bibliografia	40

INTRODUZIONE

In questo lavoro sarà approfondito il tema della Luxury Tax e, in particolar modo, il suo rapporto con lo sport. Verrà prima analizzata questa tassa dalla sua nascita fino ad arrivare all'applicazione attuale nelle nostre vite quotidiane, concentrandomi sul suo iter legislativo e sul confronto con l'IVA. Una tassa sul lusso è infatti una tassa sui beni di lusso ovvero su tutti quei prodotti non considerati essenziali.

In un secondo momento l'attenzione verterà sugli effetti che questa tassa ha sullo sport, sull'economia degli sport e sui bilanci delle varie squadre professionistiche. Negli ultimi anni infatti gli sport stanno diventando sempre più incidenti nelle economie dei vari paesi, basti pensare al calcio che solo nell'annata 2018/2019 ha generato circa 29 miliardi di ricavi. Analizzerò lo sviluppo della Luxury Tax dagli esordi in America nei campionati di Baseball e Basket con particolare attenzione all'evoluzione di questa tassa con il passare degli anni e con il continuo sviluppo degli sport. Un esempio che riprenderemo meglio più in avanti e che può spiegare questa continua evoluzione riguarda il tetto salariale imposto nella MLB, ovvero il campionato di Baseball americano, che è passato dai 51 milioni del 1997 ai 210 milioni imposti nel 2018.

Successivamente analizzeremo il Fair Play Finanziario ed il Salary Cap, altre due misure simili alla Luxury Tax che hanno lo scopo di impedire crescite incontrollate di costi di gestione delle società sportive, che il più delle volte possono portare al fallimento, ed anche per evitare squilibri tecnici tra società con più disponibilità finanziarie rispetto ad altre che ne dispongono in minor misura. Rispettivamente per ogni disciplina verranno poi analizzati due esempi di due squadre, il Manchester City e i Saracens, molto famosi per aver violato queste due norme e per aver ricevuto sanzioni molto pesanti.

Per concludere porterò anche il caso del campionato di calcio cinese, campionato che, per attrarre sempre più persone e per aumentare la competitività, era diventato famoso per spese a cifre folli.

L'obiettivo principale per cui la Cina intendeva valorizzare il calcio era soprattutto per consentire alle proprie aziende di espandere i propri interessi fuori dal paese diffondendo i propri marchi e facendo affari con diritti televisivi e *merchandising*. Alcune aziende hanno scelto di investire anche in squadre straniere per diffondere il proprio *brand* all'estero, basti pensare ad alcuni imprenditori come il gruppo Suning, che già possedeva la squadra cinese del Jiangsu, che ha preso in Italia il controllo dell'Inter, e il gruppo Consortium Rossoneri, guidato da Li Yonghong, che ha rilevato il Milan. A causa di queste spese folli sono state introdotte una serie di modifiche per disciplinare una situazione che stava diventando sempre più irrazionale. L'obiettivo principale era quello di frenare certe spese, impedire la fuga di capitali, ridurre il rischio d'indebitamento delle imprese statali e concentrare il denaro in settori considerati d'interesse strategico per la Repubblica Popolare concentrandosi in particolar modo sulla formazione di talenti interni.

CAPITOLO I

L'EVOLUZIONE DELLA LUXURY TAX

1.1 La nascita e il contesto storico.

Le accise sui beni di lusso sono una forma tradizionale di tassazione.

Gli economisti hanno generalmente condannato tali tasse come l'imposizione di un "eccessivo onere" rispetto alla base generale più ampia delle tasse. Inoltre, si sostiene che qualsiasi redistribuzione del reddito desiderata potrebbe essere ottenuto con più efficienza attraverso un'imposta progressiva sul reddito.

Le tasse su un importante gruppo di beni di lusso, gli *status goods*, tuttavia, non impongono necessariamente un carico in eccesso, come prospettato dalla citata dottrina (Miller, 1975). Le tasse su questi beni impongono di fatto un onere inferiore al rendimento dell'imposta, rendendo tali tasse una fonte di entrate altamente desiderabile.

Lo *status good* è quello la cui utilità deriva almeno in parte dall'importo che l'acquirente paga per lo stesso. In tali casi lo stesso bene ha la funzione di dimostrare che l'acquirente ha potuto permetterselo. Esempi sono i gioielli d'oro, pellicce e alcune automobili di lusso.

In altri casi il bene serve a dimostrare che l'acquirente si è preoccupato abbastanza di spendere ciò che era necessario. Gli esempi potrebbero includere anelli di fidanzamento, l'invio di fiori, decorazioni per funerali e molte spese di corteggiamento.

È necessario chiarire che la preferenza dei consumatori per gli *status goods* non è dovuta semplicemente all'uso del prezzo come guida alla qualità. Come parte della dottrina ha avuto modo di evidenziare ai consumatori spesso mancano alcune informazioni utili a valutare adeguatamente beni complessi, e pertanto gli stessi sono costretti a presumere che le merci più costose hanno la massima qualità (Scitovsky, 1944 – 1945).

Deve tuttavia rilevarsi che per uno status good il prezzo rappresenta più di un semplice aiuto ai fini del giudizio sulle potenzialità del bene, è anzi parte dell'utilità del bene stesso.

Studi recenti hanno dimostrato che l'effetto desiderato su altre persone o sull'autostima del proprietario sarebbe inferiore se il bene fosse meno costoso.

In tal senso pare orientarsi la dottrina delle scienze sociali secondo la quale molti beni vengono consumati non solo a causa del piacere fisico che portano, ma perché il loro consumo fornisce la prova che l'acquirente appartiene alla classe che può permettersi beni così costosi.

Possiamo infatti dire che si assesta la letteratura sociologica la quale mostra che la società può essere divisa in una serie di classi, le differenze più evidenti sono nel livello di reddito, nell'occupazione e nel livello di istruzione (Bendix, Lipset, 1966).

Quanto esposto determina la conseguenza che, a sua volta, ai membri delle classi superiori venga accordato un prestigio superiore rispetto a quello riconosciuto ai membri delle altre classi.

Come parte della dottrina ha affermato, quindi, prestigio e merito finiscono per essere associati ai beni costosi consumati dalle classi superiori. Questo è accentuato dalla tendenza nei rapporti sociali a giudicare le persone dalla classe cui il modello di assunzione suggerisce che appartengono, semplicemente perché la loro vera classe sociale, occupazionale, culturale (etc.) è sconosciuta. Quindi, avviene che molti beni vengono acquistati non per la loro utilità nel soddisfarne alcuni nel bisogno fisico, ma poiché la loro stessa spesa porta prestigio al consumatore (Veblen, 1934).

Quanto da ultimo prospettato è uno dei motivi per i quali il tema è ampiamente trattato dalla letteratura di *marketing*, e difatti gli economisti ne hanno spesso riconosciuto l'importanza, sebbene nello sviluppo formale delle loro teorie, nonché nelle conclusioni politiche, gli effetti delle considerazioni sullo *status* sono stati esclusi, assumendo funzioni di utilità non interdipendenti (Fran, Massy, Wind, 1972).

Parte della dottrina maggioritaria economica si rese conto che il valore di alcune merci derivava dal fatto stesso che le stesse potevano essere utilizzate per mostrare la ricchezza dei proprietari a terzi, in tal senso si è detto, in riferimento ai metalli, che il merito della loro bellezza derivava dalla loro rarità. Si affermava infatti che, per la maggior parte dei ricchi, il vero appagamento consisteva nel mostrare la propria ricchezza ovvero nel possedere oggetti che, agli occhi degli altri, erano impossibili da possedere (Smith, 1937).

Ancora altra dottrina diede molta attenzione a quello che era definito "il motivo vanitoso del consumo", ovvero ci si concentrò molto sull'utilità di un bene, utilità che veniva attribuita soprattutto per il godimento che quel determinato bene conferiva al possessore o consumatore (Watkins, 1915).

Il termine "*conspicuous consumption*" fu infatti coniato da tale dottrina, la quale lo usò nelle proprie teorie economiche.

Ancora, altra parte della dottrina ha osservato che ci sono alcune merci, come i diamanti, il cui desiderio deriva in parte dal possedere ciò che altri non possiedono. Ha anche suggerito, a margine, che una tassa sulle modalità aumenterebbe l'economia. Successivamente, tuttavia, non si è dato seguito a quest'ultima affermazione (Pigou, 1949).

Nella letteratura più recente ci sono stati riferimenti sparsi alle implicazioni per la teoria economica dell'interdipendenza delle funzioni di utilità.

Parte della dottrina ha affermato la possibilità che l'identità di una persona può entrare nella funzione di utilità di un'altra persona (Marglin, 1963).

Quest'ultima, tuttavia, non considera la possibilità che come una persona spende il proprio reddito può avere un effetto sull'utilità di un'altra persona (Miller, 1975).

Altra dottrina ha applicato il termine "effetto Veblen" al caso in cui l'utilità derivata dal consumo di un bene "non dipende solo dalle qualità intrinseche di un bene, ma sui prezzi pagati per questo "(Leibenstein, 1950), e altri risultati hanno mostrato che è possibile una curva di domanda inclinata verso l'alto.

Ancora si è riconosciuta l'importanza delle funzioni di utilità interdipendenti rendendo l'ammontare dei risparmi e dei consumi di una persona una funzione dei livelli di consumo delle altre persone intorno a lui (Dusenberry, 1949).

Si è inoltre osservato che per la teoria dell'economia del benessere, la soddisfazione di un individuo non dipende dai consumi di un altro (Reeder, 1947).

Riassumendo, gli economisti, come altri scienziati sociali, hanno dimostrato la consapevolezza che molti beni sono stati acquistati a causa del loro prezzo.

In Italia sono stati presentati in Parlamento diversi progetti di legge volti all'introduzione di una vera e propria "imposta generale sul patrimonio". Lo scopo, tuttavia, non è stato mai raggiunto, spingendo il legislatore a istituire nel tempo alcune imposte straordinarie per far fronte alle esigenze periodiche della finanza pubblica (Einaudi, 2011).

1.2 L'architettura giuridica.

L'imposta sui beni di lusso, o c.d. *luxury tax*, si instaura anzitutto all'interno delle imposte dirette, le quali sono quelle che colpiscono la capacità contributiva manifestata dal soggetto passivo nella sua immediatezza, assumendo come presupposto il possesso di un reddito o di un patrimonio.

Le imposte dirette, a loro volta, possono essere ordinarie o straordinarie, ove si definiscono ordinarie le imposte a carattere permanente; straordinarie le imposte a carattere temporaneo e applicate una *tantum*.

In generale, pertanto, l'imposta sui beni di lusso è un'imposta patrimoniale, ovvero un tipo d'imposta commisurata alla manifestazione di ricchezza costituita dal valore del patrimonio.

Sul piano teorico è possibile individuare imposte sufficientemente elevate da incidere negativamente sui patrimoni colpiti, le cosiddette imposte penalizzanti, ed imposte modeste che assicurano la tassazione dei soli patrimoni improduttivi, le imposte di efficienza.

Sempre in generale, le forme impositive che hanno per oggetto il patrimonio mobiliare sono, di solito, tributi di natura straordinaria e sono riconducibili a tre sottocategorie, ovvero le imposte che gravano sui beni di lusso che possono essere a loro volta riconducibili all'imposta di bollo che grava sulle autovetture e sulle navi; le imposte speciali sul patrimonio immobiliare; le imposte sugli investimenti finanziari costituiti prevalentemente da strumenti di risparmio, fondi comuni d'investimento che sono detenuti sia in Italia che all'estero (Marello, 2006).

Le imposte sui beni di lusso rappresentano una tipologia particolare delle imposte sul patrimonio, essendo caratterizzate da una natura cosiddetta indiziaria, in quanto «dalla *titolarità di specifiche situazioni*

giuridiche soggettive si desume una capacità contributiva che trascende la titolarità medesima» (Marello, 2006).

A tale categoria di imposte speciali può essere ricondotta l'imposta erariale addizionale sulle navi e sulle autovetture. Quest'ultima è un'imposta di bollo annuale che grava sui proprietari e sugli usufruttari del bene, ed è calcolata non sul valore venale dello stesso, ma è commisurato in base alla potenzialità effettiva del veicolo in forza della misurazione dei cavalli del motore. Tale tributo ha essenzialmente due funzioni preminenti, il primo che è riconducibile all'ambito sociale, in quanto l'applicazione del tributo indirizza l'attenzione dei soggetti sull'impegno che hanno assunto dando forza all'obbligazione e, in secondo luogo come ogni tributo, alla funzione fiscale, concorrendo alla finanza pubblica.

È un'imposta di tipo indiretto, e specificatamente sugli affari, in quanto ha come presupposto la manifestazione tipica dell'azione finanziaria procacciatrice di ricchezza e di cui si considera, come causa economica o sociale dell'imposta rispetto al soggetto, una prescelta circostanza generalmente momentanea ad effetto lucrativo (Gallo, 1973).

Attualmente in Italia non sono presente molte forme di tassazione del lusso, e le principali di queste sono riferibili alla casa e all'auto.

Il cosiddetto superbollo, ad esempio, è stato introdotto con il D.L. 201/2011, disciplinato dall'art. 16 di quest'ultimo come tributo complementare alla tassa automobilistica per autovetture e autoveicoli per il trasporto promiscuo di persone e cose, con potenza superiore a 225 chilowatt (KW).

È stata inoltre prevista un'imposta erariale sugli aeromobili privati e sulle imbarcazioni. Per i possessori di aeromobili è prevista un'imposta erariale in misura fissa annuale e diversificata in base al peso e alla natura del mezzo. L'imposta è applicabile sia degli aeromobili immatricolati nel registro aeronautico nazionale sia per gli aeromobili non immatricolati la cui sosta si protrae oltre le 48 ore (Molinaro, 2011).

La manovra colpisce anche i possessori d'imbarcazioni superiori ai 10 metri di lunghezza e il tributo varia a seconda della tipologia e dimensione. Sono soggetti al pagamento tutti i residenti in Italia, quindi persone fisiche o società che risultano proprietari od usufruttuari o utilizzatori a titolo di locazione finanziaria. Invece sfuggono a tal prelievo i non residenti salvo che il possesso dell'imbarcazione non sia riconducibile a soggetti residenti (Fracaro, 2012).

Lo scopo dell'imposta di bollo è pertanto colpire i soggetti possessori di beni di lusso che hanno maggiore capacità contributiva rispetto ad altri soggetti che non hanno tali beni.

Utilizzando un approccio giuridico ottimale in riferimento alla struttura della *luxury tax*, con profili de *jure condendo*, è opportuno rilevare anzitutto che quest'ultima dovrebbe avere lo scopo primario di calmierare le aliquote IVA (Cinieri, 2011). In tal senso sarebbe opportuno che venisse emanato un atto normativo il quale, in virtù della sua natura flessibile e in forza dell'indicazione di precisi obiettivi dovrebbe andare a individuare: le cosiddette classi merceologiche conformi, ovvero le categorie di beni potenzialmente assoggettabili all'imposta sulla base del meccanismo del tasso di scostamento di valore da quello medio di mercato, fissando così la c.d. *luxury line*, escludendo quelle non adatte; le c.d. classi merceologiche difformi,

individuabili tra le classi non adatte prima citate, assoggettabili alla *luxury tax* sulla base di meccanismi alternativi di computo; le c.d. classi merceologiche inidonee, non assoggettabili in alcun modo alla *luxury tax* (Bonmassar, 2019).

Con esclusivo riguardo alle classi assoggettabili, la disciplina riguardante la *luxury tax* dovrebbe: stabilire i criteri per individuare i soggetti di filiera per ciascuna classe; determinare per ogni classe conforme il *benchmark* minimo e massimo; individuare l'aliquota minima e massima applicabile per ogni classe, sia conforme che difforme; prevedere all'interno di ciascuna classe eventuali esenzioni od altro genere di benefici (Bonmassar, 2019).

Tali indicazioni, stabilite quindi in via legislativa, riguardanti i vincoli di scopo e i mezzi operativi generali della disciplina normativa, dovrebbero successivamente essere attuati più specificatamente dall'Esecutivo il quale, in base all'analisi del fabbisogno reale collegato ai possibili aumenti IVA, o ai fini della programmazione per la diminuzione delle aliquote, dovrebbe a sua volta: stabilire concretamente le classi omogenee che vanno assoggettate all'imposta sulla base di quelle potenziali individuate dalla norma, sia da quelle conformi che da quelle difformi; determinare il *benchmark* effettivo applicabile a ciascuna categoria conforme, e conseguentemente trasformarlo in termini di valore; individuare le aliquote per ogni categoria le quali, dovrebbero differenziarsi a seconda della classe merceologica; disciplinare poi ogni altro aspetto rilevante in tema come, a esempio, eventuali gestioni speciali (Bonmassar, 2019).

1.2.1 Luxury tax e IVA.

L'Imposta sul Valore Aggiunto (I.V.A.) venne introdotta in origine dal legislatore nazionale con il Decreto del Presidente della Repubblica n. 633 del 26 ottobre 1972, successivamente più volte modificato (Russo, 2009).

L'IVA è una forma di tassazione indiretta sui consumi, la quale è andata a sostituire l'I.G.E., ed è caratterizzata principalmente dalla cosiddetta neutralità dell'imposta, incidendo esclusivamente sul valore aggiunto delle operazioni, con la finalità di rimuovere le distorsioni del mercato create dalla precedente disciplina, e dalla funzione di uniformare il *background* fiscale in ambito comunitario.

Il D.P.R. n. 633/1972, una volta stabiliti i criteri oggettivi, soggetti e territoriali ai fini dell'applicazione dell'IVA, stabilisce delle aliquote distinte per classi merceologiche. La previsione di aliquote agevolate si giustifica con l'obbligo socialmente imposto di calmierare i prezzi per alcune classi di beni e prodotti considerati essenziali.

In base a quanto brevemente esposto è possibile affermare che ogni aumento delle aliquote, compresa quella ordinaria, incide sul potere di acquisto generale di tutti i consumatori, a prescindere dal reddito percepito. Storicamente si è assistito a un progressivo aumento delle aliquote IVA in modo tale che è possibile affermare che non vi sia alcuna certezza che lo stesso si arresti per il futuro.

Lo Stato, infatti, ai fini di finanziare manovre economiche o per contenere la spesa pubblica può decidere di aumentare l'IVA così aumentando il gettito fiscale.

L'aumento dell'IVA determina diverse conseguenze in quanto: essendo una forma di imposizione indiretta sui consumi non colpisce la capacità di spesa teorica, ma gli acquisti effettivamente posti in essere; essendo l'importo del consumatore comprensivo di IVA un incremento di aliquota determina un effetto inflattivo immediato di pari entità su tutti i prodotti colpiti da tale aumento; determina i c.d. effetti di amplificazione dei prezzi, riguardanti i beni e i servizi non direttamente interessati dall'aumento dell'aliquota; colpisce i soggetti maggiormente propensi al consumo (Russo, 2009).

Rilevante in tema è l'approccio perpetrato in Italia al momento dell'istituzione dell'IVA con la previsione di una precisa maggiorazione dell'imposta sui c.d. beni di lusso.

Inizialmente l'aliquota maggiorata era del 18%, mentre quella ordinaria era del 12%, portata successivamente al 30% nel 1974, al 35% nel 1977 e al 38% nel 1982. In osservanza al principio di parziale standardizzazione delle aliquote in ambito europeo, è stata in seguito definitivamente abolita, e ricondotta nell'alveo dell'aliquota ordinaria, a partire dal 1993. I beni sottoposti ad aliquota maggiorata appartenevano a una classe merceologica eterogenea, il che concedeva allo Stato la possibilità di possedere un'entrata con un *input* finanziario significativo (Bonmassar, 2009).

Attualmente non è auspicabile, anche in considerazione della legislazione comunitaria, la reintroduzione di un'aliquota maggiorata sui beni di lusso, tuttavia quest'ultima può essere un dato di esperienza economica sul quale basare una futura forma di tassazione sui beni di lusso, intesa questa non come tassazione sul valore del patrimonio posseduti e quindi sui singoli beni di lusso, ma quale tassa applicabile al momento del *transfert* in senso lato del bene o servizio (Bonmassar, 2009).

1.2.1 Individuazione delle classi merceologiche.

Sempre in un'ottica *de jure condendo*, in quanto come visto gli esempi di *luxury tax* all'interno dell'ordinamento italiano sono esigui e poco significativi, deve rilevarsi innanzitutto rilevarsi che l'individuazione delle classi merceologiche da sottoporre alla *luxury tax* dovrebbero essere diverse da quelle alle quali viene applicata l'IVA, in quanto, come detto, le stesse rappresentano due forme impositive differenti, sia in riferimento ai presupposti e alle finalità.

In tal senso occorrerebbe innanzitutto suddividere il mercato in classi merceologiche omogenee, cosicché ogni classe possa rappresentare una tipologia di prodotto, il quale ne accomuna diversi per caratteristiche e funzionalità.

In secondo luogo, dovrebbe operarsi un'analisi delle caratteristiche della gamma dei prodotti nonché della tipologia del mercato all'interno della classe di riferimento, ai fini della valutazione in ordine alla possibilità di poter assoggettare o meno la relativa classe merceologica alla *luxury tax* in base al principio di

scostamento dal valore (Bonmassar, 2009). In merito, infatti, deve rilevarsi che le classi merceologiche, ai fini dell'assoggettabilità, devono comprendere beni e servizi i quali riportino caratteristiche precise quali: un significativo differenziale dei prezzi all'interno della classe merceologica; essere una classe merceologica ad "alto impatto" (prodotti diffusi), con una capacità di incidenza fiscale significativa in considerazione della mole di affari economica riconducibile alla stessa; fare riferimento a metodi di fatturazione standardizzati, con bassa probabilità di evasione; riportare prezzi di listino definiti e tendenzialmente uniformati a livello nazionale; determinare difficoltà a trovare mezzi alternativi di elusione o di evasione; fa riferimento a una tipologia di mercato sufficientemente rigida, per evitare rinunce di acquisto e susseguente tracollo del fatturato di settore (Bonmassar, 2009).

In base a quanto finora rilevato è possibile affermare che, sebbene sia individuabile un'ampia gamma di mercati cui l'imposta è applicabile, rimangono escluse una parte di beni e servizi in quanto inadatti all'imposizione con la formula del valore. La scelta riguardante le classi merceologiche di riferimento, quindi, è la prima e maggiormente rilevata scelta strategica legislativa in tema.

Applicare la *luxury tax* a mercati con bassa variabilità di prezzo, oppure a caratteristiche troppo diverse all'interno della classe non è ipotizzabile. Un esempio in tal senso è riferibile al mercato della carta igienica il quale presenta tutte le caratteristiche per non essere un mercato adatto alla *luxury tax*. Anche se si tratta di un mercato potenzialmente ad alto smercio presenta una gamma di prodotti con un prezzo mediamente modesto. Vi è poi una difficile correlazione tra prezzo e qualità del prodotto, per cui è difficile se non impossibile determinare il *benchmark* rispetto al quale riferirsi con prezzo medio di mercato. Stessa cosa vale per saponi liquidi ed altri beni appartenenti a classi merceologiche disomogenee, prodotti con prezzi mediamente modesti ed un prezzo relazionato alla formula chimica e dalla quantità d'acqua o di altre sostanze inerti presenti sui prodotti (Bonmassar, 2009).

In tema è opportuno rilevare che più si suddividono le classi merceologiche e meno incisiva risulta la *luxury tax*, dal momento che è proprio all'interno di un settore funzionalmente omogeneo che occorre valutare le differenze di prezzo.

Sono individuabili inoltre alcuni mercati, mediamente omogenei, caratterizzati tuttavia da bassi scambi e/o basso valore unitario, oppure ancora con un basso divario tra prezzo minimi e massimi.

Si tratta quindi di mercati non adatti alla *luxury tax*, basati sul principio del valore in quanto privi di vera attrattiva fiscale. In merito un esempio è il mercato degli aerei. Gli aerei rappresentano un bene di alto costo unitario tuttavia, esclusi gli utilizzi produttivi che dell'aereo possono essere svolti (es. aerei di linea), gli aerei privati sono un fenomeno del tutto marginale. Medesimo ragionamento può essere effettuato per altri beni con caratteristiche simile dal punto di vista esposto, come per i camion, i treni, le navi e gli altri mezzi di trasporto collettivo.

Discorso simile è sostenibile per alcune categorie di cibo di per sé molto costose ma con basso smercio.

In tali casi occorrerebbe fare un'approfondita analisi degli acquirenti, dell'uso e del relativo volume di affari prodotto, prima di ipotizzare una eventuale applicazione della *luxury tax* su tali prodotti. In questi casi la

tassa dovrebbe colpire l'intera classe merceologica senza distinzione tra prezzo minimo e massimo, potersi permettere un aereo privato, a esempio, è infatti comunque "indice di ricchezza".

Discorso differente, invece, è valevole per beni a basso valore unitario e con un divario modesto tra prezzi minimi e massimi. In questa categoria vanno le acque minerali nonché i c.d. *soft-drinks*. In questi mercati vi è un forte rischio di non poter individuare una *luxury line* adeguata a garantire sufficienti entrate senza colpire il settore ed avere conseguenze inflattive dirette (Bonmassar, 2009).

Considerando invece altri mercati meno omogenei, come a esempio quello enologico che comprende diversi prodotti (quali a es. vini, spumanti, birre, liquori etc.) destinati al consumo, e che pertanto possono essere alterati nel loro contenuto, è opportuno sottolineare che in tali casi la *luxury tax*, se ad alta incidenza, potrebbe determinare effetti negativi in riferimento alla qualità dei prodotti. In altri mercati ancora, si pensi a quello della ristorazione, benché l'applicazione della *luxury tax* possa apparire positiva riguardo all'introito fiscale della Stato, vista la consistenza del volume di affari in questione, non appare verosimile in considerazione della disomogeneità all'intero delle varie categorie.

Tra i mercati caratterizzati da disomogeneità è opportuno contrapporre quello delle prestazioni mediche, il quale essendo predisposto a tutela della salute non dovrebbe essere assoggettato a ulteriori imposte, a quello delle prestazioni di chirurgia estetica. In tal senso si vuole evidenziare il fatto che, per omogeneizzare alcuni settori così caratterizzati, occorrerebbe non solo suddividere secondo il tipo di intervento ma occorrerebbe tener conto delle finalità. A esempio per quanto riguarda i servizi estetici si dovrebbe individuare sia tipologia di azione intrapresa, sia i motivi per cui si decide un certo intervento. In tali fattispecie è palese la difficoltà di applicazione dell'imposta in maniera corretta (Bonmassar, 2009).

Mercato disomogeneo particolarmente rilevante è quello immobiliare.

In tal caso è difficile, spesso, individuarne la destinazione di utilizzo, e inoltre il prezzo varia a seconda dell'ubicazione dell'immobile e ad altre caratteristiche dello stesso. In tali casi l'ammontare di un'ipotetica *luxury tax* dovrebbe riferirsi al prezzo medio riferito al luogo di specifica ubicazione e non al prezzo medio nazionale. Frazionare le unità immobiliari su base municipale, tuttavia, può apparire come un'operazione opinabile. Così anche altre classi merceologiche sono caratterizzate da difficoltà oggettive nel computo del prezzo medio, si pensi alle tariffe aeree o ad altri mezzi di trasporto. In tali casi, ai fini della valutazione della possibilità di introdurre la *luxury tax*, occorre valutare la difficoltà di stima, e i costi dei controlli, rispetto alle potenzialità di entrata (Bonmassar, 2009).

Altri mercati ancora sono invece caratterizzati da un'alta flessibilità nella domanda e da una elevata possibilità di elusione che può incidere negativamente sulla tenuta del mercato interno, come il mercato delle imbarcazioni, il che quindi incide sull'enucleazione di un'apposita *luxury tax*. Un'eventuale tassazione in tal senso, inoltre, dovrebbe considerare la possibilità di una contrazione del mercato interno, e quindi le possibili conseguenti ripercussioni sul sistema paese. A differenza però di quel che accadde con la tassa di possesso sulle imbarcazioni, la *luxury tax*, incidendo solo all'atto del primo acquisto, dovrebbe comportare conseguenze negative assai inferiori (Bonmassar, 2009).

Ancora, vi sono altri mercati, come quello dei gioielli, dell'arte e simili, che riportano, di per sé, un valore significativo.

In tali casi non vi è un generico prezzo medio di riferimento, e il valore è individuabile in virtù dell'identificazione della "materia prima" utilizzata, intesa in un'accezione ampia, materiale e immateriale. In tali casi si fa riferimento ai gioielli, al valore dell'oro, del platino, dei materiali preziosi utilizzati, nonché della capacità tecnica di lavorazione; per le opere d'arte si ha riguardo invece al valore della creatività; per l'antiquariato al valore del tempo e simili; per il collezionismo al valore della rarità e simili. In questi casi, occorrerebbe applicare una forma di tassazione del tutto differente: una base imponibile sul valore complessivo della merce, e una *luxury tax* di modesta entità da riproporre, come era previsto in base alla previgente normativa dell'IGE, ad ogni passaggio di proprietà (Bonmassar, 2009).

1.2.2 L'iter legislativo.

Come già accennato, sebbene siano stati presentati alcuni progetti di legge volti a introdurre l'imposta generale sul patrimonio, in realtà si proseguì nel senso di introdurre alcune imposte straordinarie di volta in volta necessarie alla finanza pubblica.

Le proposte parlamentari aventi la finalità di introdurre in Italia l'imposta patrimoniale cominciarono alla fine del XIX secolo. In forza delle esigenze economiche generatesi nel Primo Dopoguerra, il Governo avanzò la proposta di un disegno di legge volto ad attuare una riforma delle imposte dirette, con la finalità di introdurre in Italia un'imposta ordinaria sul patrimonio ad aliquota unica (Dallera, 1995). Tale proposta, tuttavia non trovò l'appoggio dell'Assemblea, venendo invece accolta la proposta del successivo Governo di introdurre un'imposta patrimoniale straordinaria. Quest'ultima, in ogni caso, non si allontanò a livello strutturale dal primo progetto di legge citato e rigettato, in quanto presentava soltanto un'apparente variazione sulla determinazione dei soggetti passivi (Russo, 1973).

La prima imposta generale sul patrimonio fu introdotta nel 1940, in origine concepita come imposta ad aliquota unica, successivamente trasformata in imposta con aliquote progressive e infine, è stata modificata dal legislatore in tre imposte straordinarie: un'imposta proporzionale, un'imposta progressiva sul patrimonio delle persone fisiche e un'imposta proporzionale sul patrimonio della società (Marello, 2006).

Vi furono successivamente diversi interventi legislativi in tema riforma del sistema tributario, quali a esempio il D.L. 30 settembre 1992 n. 394 con il quale venne introdotto nell'ordinamento giuridico l'imposta straordinaria sul patrimonio netto delle imprese, l'imposta straordinaria comunale sugli immobili ad aliquota variabile del 1993 e l'imposta municipale propria del 2011 (Menti, 2007).

Le ultime tipologie di intervento statale fiscale citate riguardano generalmente i beni immobili. In generale, l'imposta che grava sui beni di lusso, per come conosciuta ed enucleata dal nostro ordinamento, riguarda i beni mobili.

Agli inizi degli anni 90' fu introdotto dal legislatore con l'art. 8 D.L. 19 settembre 1992, n. 384, convertito nella l. n. 438/1992, un tributo il quale doveva essere corrisposto dagli appartenenti di autoveicoli con cilindrata superiore ai 20 cavalli, motocicli, velivoli ed elicotteri privati, imbarcazioni da diporto, aziende faunistico – venatorie e diritti esclusivi di pesca gestiti al di fuori dell'esercizio di un'attività commerciale, ed i quali possedevano gli stessi dalla data di entrata in vigore del decreto. L'importo dell'imposta era determinato, dalle tre volte alle cinque volte, sull'ammontare annuo delle tasse automobilistiche erariali, regionali e con la previsione di un'addizionale per gli autoveicoli ed i motocicli, sulla tassa di stazionamento per le imbarcazioni e navi da diporto, e con differenti modalità di calcolo per velivoli, elicotteri, riserve di caccia e pesca. Esonerati dalla tassazione sono i beni strumentali utilizzati nell'esercizio dell'attività propria dell'impresa e fra questi i beni locati in *leasing* e le autovetture e gli autoveicoli ad uso promiscuo intestati ad agenti e rappresentanti di commercio.

Proseguendo nell'iter storico del legislatore, come visto, il "superbollo" è stato introdotto dal D.L. 201/2011, disciplinato all'art. 16, ed enucleato quale tributo complementare alla tassa automobilistica per autovetture e autoveicoli per il trasporto promiscuo di persone e cose, con potenza superiore a 225 chilowatt (KW).

Dal 2012, la disciplina ha subito un notevole inasprimento con l'entrata in vigore del Decreto c.d. Salva Italia, il quale in particolare ha previsto che per le auto deve applicarsi un aumento dell'addizionale erariale sul bollo.

La manovra si riferisce anche ai possessori d'imbarcazioni, con il tributo che varia a seconda della tipologia e dimensione.

La finalità dell'imposta di bollo può essere evidenziata in termini ambivalenti, da un lato colpire i soggetti possessori di beni di lusso che hanno maggiore capacità contributiva rispetto ad altri soggetti che non hanno tali beni. Dall'altro lato permette all'Amministrazione Finanziaria di effettuare un controllo fiscale incrociando i dati relativi ai soggetti che posseggono un bene di lusso con la relativa dichiarazione dei redditi scoprendo eventuali evasioni fiscali.

1.3 I benefici della luxury tax nel sistema.

Nel considerare l'efficienza dell'accisa è necessario considerare non solo il benessere della persona che continua ad acquistare il bene, ma anche quello della persona che cessa di farlo a causa dell'imposizione della tassa.

Nella maggior parte dei modelli di incidenza fiscale l'utilità del consumo di qualsiasi individuo si ritiene sia indipendente dal consumo degli altri individui. In altri termini l'utilità di un individuo è solo una funzione dei beni che consuma e l'obiettivo sociale è massimizzare la somma di queste singole utilità. Tuttavia, su una definizione di status good acquistato in forza dei suoi effetti sugli altri individui, rende l'ipotesi priva di

effetto sostenibile. In generale gli effetti verrebbero considerati indesiderabili dagli interessati (Miller, 1975).

Non è chiaro quale dovrebbe essere la funzione di benessere sociale per una società con lo *status goods*, e parte della dottrina ritiene che la quantità totale di prestigio ottenibile attraverso lo *status goods* sia costante (Miller, 1975) (Fig. 1). Ogni volta che si acquista uno *status good* la perdita degli altri individui equivale al guadagno della persona che ha posto in essere l'acquisto.

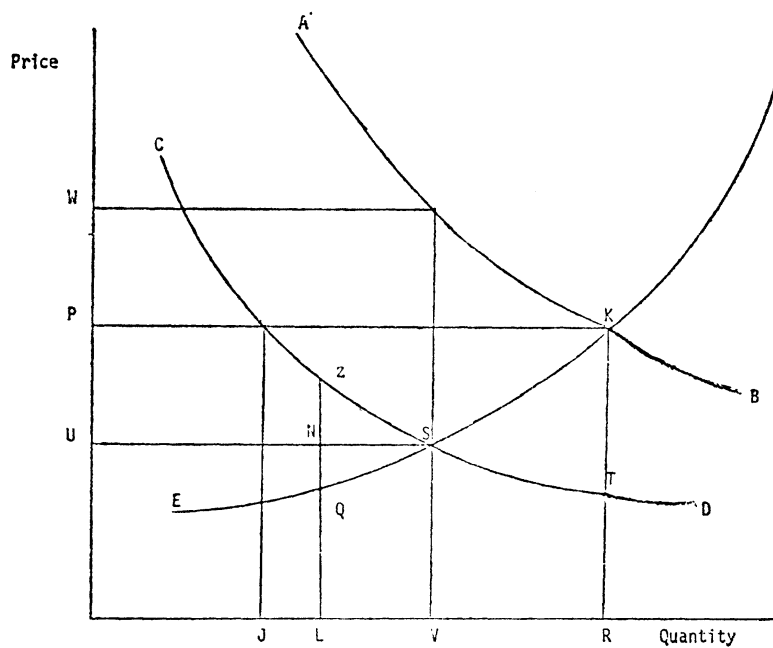


Figura 1

L'unica utilità totale della società è attraverso l'individuo.

Per semplicità si consideri una società con un singolo *status good*.

La linea AB (Fig. 1) descrive la tipica curva della domanda del consumatore per il singolo *status good*. La linea CD rappresenta l'ammontare che egli pagherebbe per l'utilità del bene "non - *status*" e questo è quanto il consumatore comprerebbe se nessun altro sapesse del suo consumo del bene.

La linea EF è la curva di offerta per il bene.

Prima della tassa l'offerta e la domanda corrispondono a K al prezzo P. Dell'importo pagato per il bene, KT rappresenta il valore dello stato acquisito e TR il valore del bene per altri scopi. Se il bene non avesse portato ad un aumento di *status*, questo consumatore tipico avrebbe acquistato solo una quantità sufficiente del bene in modo che il suo valore d'uso fosse uguale al prezzo. Con il prezzo a P, questa sarebbe stata la qualità J. Dal punto di vista sociale il consumo ottimale della merce è V, poiché quando si consuma questa quantità il valore d'uso del bene (CD) è uguale al costo di produzione del bene (EF). Dalla curva di domanda CD, si può vedere che la quantità V sarà consumata quando il prezzo al consumatore è W. L'offerta

desiderata sarà uguale alla domanda desiderata con un prezzo al consumo di W e la produzione della quantità V solo se un'imposta di WU serve a ridurre l'importo ricevuto dal fornitore da W a U . Pertanto, è richiesta una tassa di WU se gli acquirenti desiderano acquistare la quantità V e i venditori vendono la quantità V . Con una tassa inferiore verrà consumata una quantità eccessiva di *status good*, e con una tassa più alta troppo poco.

Se l'imposta supera WU costringendo il consumo a scendere a L si ha un carico in eccesso pari all'area dell'area approssimativamente triangolare ZQS . L'area ZNS rappresenta l'onere per i consumatori e NSQ rappresenta l'onere per il produttore. Pertanto, una riduzione del consumo dovuta a un'accisa non indica necessariamente l'esistenza di un onere eccessivo poiché il livello di consumo *ante* imposte dello *status good* mai è stato eccessivo. Un sistema fiscale adeguatamente progettato può servire a spostare il modello di consumo verso un livello più desiderabile. Se tutti gli individui nella società consumano lo *status good*, l'effetto dell'imposizione di una tassa seguita dalla restituzione dei proventi della tassa ai contribuenti potrebbe essere quello di rendere tutti migliori.

Questo risultato è simile a quello ottenuto dove il consumo di un bene produce un'esternalità negativa (Miller, 1975).

I benefici generali dell'adozione della *luxury tax* sono i seguenti: è un tipo di imposta con una limitata incidenza inflattiva, in quanto l'aumento di costo di alcuni prodotti, non incide sulla gamma generale dei prezzi, e quindi sulla capacità di acquisto medio della popolazione (in certi casi potrebbe avere ripercussioni addirittura deflative); in considerazione della sua scarsa rilevanza sui prezzi, garantisce alcuni benefici di sistema; è una tassa a carattere redistributivo, ove in una situazione di divario economico tra classi di soggetti un aumento dei prezzi sui beni di lusso va tendenzialmente a colpire i ceti più abbienti che subiranno una decurtazione del loro potere di acquisto (Bonmassar, 2009).

La tassa in esame, inoltre, ha un effetto indiretto parziale del recupero di alcune quote riconducibili a somme di elusione ed evasione fiscale, e comporta una maggiore trasparenza dei prezzi di listino (Bonmassar, 2009).

1.4 La tassa sul lusso nella vita quotidiana.

Attualmente la maggior parte delle merci sono in una certa misura *status goods* e servono a mostrare lo stato dell'acquirente. Questa diffusa attribuzione dello *status* al consumo non è sorprendente poiché la maggior parte delle forme di consumo serve a indicare qualcosa sul reddito del consumatore. Sia nella teoria economica che nel folklore popolare un uomo viene pagato per quello che vale.

Pertanto, avere un reddito elevato crea la presunzione che una persona stia dando un grande contributo alla società.

Tuttavia, negli Stati Uniti il consumo di tempo libero, a meno che non sia speso in qualche forma di consumo cospicuo come il viaggio, non dà lo stesso contributo allo *status*. Pertanto, se le tasse sui consumi servono a ridurre il livello di impegno lavorativo, ciò potrebbe essere una caratteristica desiderabile piuttosto che non desiderabile del sistema fiscale. In effetti, tali tasse servono a incoraggiare le persone a smettere di sforzarsi così tanto di impressionarsi a vicenda per godersi di più la vita (Miller, 1975).

Nel nostro Paese sono presenti poche forme di tassazione sul lusso.

Al di là dell'imposta sulla successione, è possibile affermare che le principali forme di tassazione del lusso riguardano più che altro immobili a uso abitativo e determinate categorie di veicoli.

Quanto agli immobili a uso abitativo, la tassa non interviene in modo uniforme, ma si differenzia tenendo principalmente conto di due aspetti principali, ovvero il valore presunto della singola abitazione e il numero di abitazioni possedute. Dal combinato dei due presupposti da ultimo citati è possibile determinare la quantificazione, differenziata caso per caso, del prelievo fiscale il quale va a incidere su due fasi temporalmente distinte, ovvero l'imposizione relativa al semplice possesso di uno o più immobili e il momento del trasferimento della proprietà.

Quanto invece alle forme di tassazione del lusso riguardanti l'imbarcazione e l'IVA, sono state abrogate (Bonmassar, 2009).

CAPITOLO II

IL RAPPORTO TRA LA LUXURY TAX E LO SPORT

2.1. L'economia degli sport prima della luxury tax.

Ad oggi, lo sport non è più solo sinonimo di divertimento e passione, ma con il tempo ha acquisito sempre più importanza anche dal punto di vista economico. L'attività sportiva infatti ha conseguito ormai un'importanza mondiale dal punto di vista economico da quando, a partire dagli anni Sessanta, soprattutto nei paesi più sviluppati, si sono cominciati ad intravedere ed inseguire profitti potenzialmente altissimi. Lo sport è stato oggetto di numerosi investimenti e il rapporto tra sport ed economia ha acquisito sempre più importanza fino ad arrivare ad una struttura sportiva basata su criteri di profitto e organizzata secondo regole di mercato che influenzano l'economia generale dei vari paesi.

L'economia dello sport si è sviluppata rapidamente negli ultimi anni e, di conseguenza, il numero di questioni inerenti a questo tema è aumentato notevolmente.

Per far chiarezza, quando si parla di economia dello sport si intende principalmente: l'economia dei campionati sportivi professionisti; la dimensione economica delle partecipazioni sportive; il finanziamento e la *governance* dello sport; i mercati sportivi professionistici; l'impatto economico degli eventi; il mercato del lavoro negli sport professionistici; la misurazione dell'efficienza nello sport; la regolamentazione e l'equilibrio competitivo nell'ambito dei campionati sportivi professionistici (Kaplan, 2004). A questa però si può aggiungere anche una seconda definizione che comprende tutti quegli effetti indiretti dell'attività sportiva che incidono sull'economia di un paese.

SETTORE	MILIONI DI STERLINE	PERCENTUALI
Club di spettatori	633	12
Club di praticanti	362	7
Vendite al dettaglio		
attrezzature	692	14
abbigliamento e calzature	2099	41
media	539	11
Vendite dei produttori (esportazioni incluse)		
attrezzature, abbigliamento e calzature	486	10
TV e radio	249	5
Altro	2	0
<i>Totale</i>	<i>5062</i>	<i>100</i>

Fonte: LIRC (Labour and industry review commission)

Tab. 2. Vendite per settori di prodotti sportivi (attrezzature, abbigliamento e calzature) nel Regno Unito (1995)

SETTORE	MILIONI DI STERLINE
Attrezzature	
Attività all'aria aperta/impermeabili	65
Golf	180
Aerobica/attività di palestra	125
Football	10
Nuoto	5
Sport con racchetta	60
Sport della neve	10
Biliardo, freccette	30
Abbigliamento	
Attività all'aria aperta/impermeabili	380
Tute	250
Football	100
Nuoto	100
Aerobica/attività di palestra	80
Golf	95
Sport della neve	50
Sport con racchetta	50
Calzature	
Sport in genere	240
Corsa	150
Stivali da esterno	150
Scarpini da football	100
Aerobica/attività di palestra	100
Sport con racchetta	65
Golf	30
Sport della neve	5

Come si può evincere dalle tabelle soprariportate, si può vedere per esempio quant'era importante lo sport per l'economia del paese, il Regno Unito in questo caso, nel 1995 e l'altissima quantità di denaro che ruota attorno all'attività sportiva. Basti pensare al calcio: solo con questo, attraverso l'*Annual Review of Football Finance* redatto dalla Deloitte, si è analizzato che sono stati generati ricavi per 28,4 miliardi di euro solo nella stagione 2017/2018 e quasi 29 miliardi nella stagione 2018/2019.

Chart 1: European football market size - 2017/18 and 2018/19 (€ billion)



Fonte: Deloitte

Con particolare attenzione invece al sistema fiscale dei campionati sportivi professionistici, le federazioni di quest'ultimi hanno lottato per quasi mezzo secolo per sviluppare efficaci meccanismi di regolamentazione economica per governare le loro operazioni con soddisfazione sia dei proprietari della squadra che dei giocatori (Kaplan, 2004). Raggiungere tale obiettivo è stato difficoltoso, così come la divisione delle entrate della lega che ha sollevato numerosi problemi tra proprietari e giocatori. Ad esempio, una delle principali fonti di disaccordo tra i proprietari di team è in tema di stipendi, la maggior parte delle squadre sostiene un sistema di "protezione salariale" perché controlla l'aumento degli stipendi dei giocatori e aiuta a pareggiare l'impegno delle risorse verso i talenti, mentre i proprietari con maggiori risorse generalmente preferiscono un sistema più di libero mercato in modo che possano usare la loro forza economica. Coloro che ritengono che un migliore equilibrio competitivo influisca positivamente sulle entrate sostengono che, se le squadre di una lega coordinano il loro comportamento economico, possono massimizzare le loro entrate consentendo una maggior distribuzione. Senza tale cooperazione, tuttavia, alcune squadre supereranno sempre le altre per giocatori di talento e ciò permetterà a queste squadre di dominare sistematicamente i vari campionati, che sfocerà in uno squilibrio competitivo che ridurrà quindi la qualità e l'attrattività del campionato (Ross, 1997).

Un argomento a supporto di questa ipotesi è che i team dal grande mercato hanno una fonte di entrate, la quale permette loro, in un mercato non regolamentato, di investire per attrarre i giocatori migliori a spese di squadre di piccoli mercati che subiranno quindi un calo degli incassi e, in alcuni casi, potrebbero essere anche soggetti ad una bancarotta (Quirk, Fort, 1999). Ovviamente infatti, maggiore è la disponibilità economica che un club può investire nel mercato, maggiore sarà la capacità di attrarre i migliori giocatori e sarà quindi inevitabile trovarsi in condizioni di vantaggio competitivo a discapito dei club che hanno risorse più limitate (Martens, 2004), anche se per alcuni la capacità di alcune squadre di spendere di più per gli stipendi dei giocatori rispetto ad altri danno loro più margine di errore (Zimbalist, 2003).

In America per gli sport di squadra professionistici, la distribuzione delle entrate è stata sostanzialmente meno complicata durante il primo periodo, in quanto i proprietari di squadre possedevano un potere unilaterale sui termini e le condizioni del contratto con i giocatori. Un risultato di questo dominio fu dato dalla "clausola di riserva" nei contratti di prestazione sportiva, che è stata utilizzata per deprimere gli stipendi dei giocatori, e che permetteva alla squadra di mantenere i diritti sul giocatore alla scadenza del suo contratto, mentre il giocatore non era libero di firmare con un'altra squadra.

La regolamentazione economica di questo tipo è diventata sempre più controversa con l'avvento dei sindacati dei giocatori negli anni '60 e negli anni '70.

La *Major League Baseball Players Association* (MLBPA) e la *National Football League Players Association* (NFLPA) ha mitigato le clausole di riserva della rispettiva lega attraverso l'arbitrato a metà degli anni '70 (Korr, 2002), ricercando modi alternativi per controllare i costi attraverso i limiti di movimenti dei giocatori.

I meccanismi primari impiegati per regolare internamente i campionati sportivi di squadre professionistiche possono essere suddivisi in due categorie principali di regolamentazione salariale sia diretta che indiretta: la limitazione della libera agenzia e la limitazione degli stipendi della squadra e dei singoli giocatori.

In uno scenario di mercato “puro” i giocatori possono offrire liberamente i propri servizi a ciascuna squadra e creare competizione tra quelle squadre per raggiungere il massimo della compensazione. Istituyendo restrizioni al movimento dei giocatori nel tentativo di regolare l'offerta, ad esempio permettendo ai giocatori di diventare agenti liberi solo quando sono soddisfatte determinate condizioni, le squadre possono limitare la capacità dei giocatori di estrarre il loro puro valore di mercato, potenzialmente riducendo la crescita complessiva degli stipendi. Questo non vuol dire che un'impostazione di mercato "pura" produrrebbe sempre benefici netti per tutti i giocatori.

Come si è avuto modo di accennare il primo tentativo di frenare il mercato attraverso la restrizione della libera agenzia fu rappresentato dalla clausola di riserva. Quest'ultima nacque nell'ambito del *baseball* professionistico americano alla fine del XIX sec. quale strumento attraverso il quale i proprietari delle squadre garantivano i diritti dei propri *team* mediante la certezza che i giocatori non avrebbero potuto negoziare le proprie prestazioni con altre squadre.

Visto il vantaggio che la clausola di riserva produceva a favore dei beneficiari, non passò molto tempo prima che le leghe professionistiche americane di *hockey*, *basketball*, *football* iniziassero ad abusarne. Il sistema di riserva ha avuto il supporto dei giocatori, che erano convinti dal *management* che il potere di riserva fosse necessario per mantenere la redditività economica del gioco (Quick, Fort, 1989). La situazione non mutò, come già accennato, fino alla formazione dei primi sindacati dei giocatori, i quali resero palese agli stessi giocatori la modalità di funzionamento del sistema di guadagno costruito dai proprietari delle squadre e in generale dalle leghe. La clausola di riserva nell'ambito del campionato di *baseball*, ad esempio e come già accennato, è stata eliminata da un atto di arbitrato e dalla successiva contrattazione collettiva con il MLBPA a metà degli anni '70.

La lega professionistica americana NFL ha incontrato problemi con il proprio sistema di riserva diversi anni prima. Quale reazione a tali problematiche il Commissario NFL *Pete Rozelle* sviluppò la c.d. regola di *Rozelle*, stipulata proprio al fine di mettere a dura prova i salari dei giocatori, in quanto lo stesso Commissario aveva il potere di donare una compensazione nei confronti del team che aveva perso il proprio giocatore, in quanto *free agent*. Il risultato dell'applicazione della regola citata fu sorprendente, tra il 1963 e il 1974, dei 176 giocatori che avrebbero dovuto giocare il loro “anno di opzione”, solo 34 firmarono con altre squadre, con solo 4 casi di risarcimento (Kaplan, 2004).

A seguito degli effetti espliciti dalla regola di *Rozelle* sono state avviate un serie di azioni legali le quali hanno avuto il risultato di produrre delle forme più blande di limitazione del *free agency*. Per esempio, la NFL ha applicato un sistema rigido di *salary cap* e il *free agency* è limitato solo per un paio di giocatori per squadra ogni stagione. La *National Hockey League*, invece, impiega un sofisticato sistema di indennità per la restrizione del *free agency*, quale principale meccanismo per limitare i salari dei giocatori. La NHL, non

molto diversamente dalla regola di *Rozelle*, permette di richiedere un risarcimento per quasi tutte le operazioni di *free agency*, determinando la compensazione in considerazione dell'età e di altre caratteristiche inerenti al giocatore.

Le leghe sportive professionistiche americane hanno inoltre sperimentato altri metodi, meno severi ma altrettanto efficaci, ai fini della limitazione degli stipendi dei giocatori attraverso la restrizione del movimento da squadra a squadra degli stessi. La bozza di iscrizione è uno strumento che deriva direttamente dalla clausola di riserva, la quale consente ai *team* di acquisire diritti esclusivi per la negoziazione con i giocatori, cosicché quest'ultimi non abbiano la possibilità di cercare compensazione in un mercato competitivo. Ai fini di rendere tale strumento meno pervasivo, in ogni caso, ogni lega indica un limite al numero di anni in cui la riserva è resa esecutiva.

Si ritiene che il modo più efficace per mitigare i costi del lavoro sia invece quello di imporre un limite alla quantità di denaro che le squadre possono spendere per i giocatori (Kaplan, 2004).

Al momento solo l'NBA e l'NFL ha avuto successo nell'applicare i *Teams Caps*, ove entrambi i modelli si basano su schemi di ripartizione delle entrate complessive su percentuali specifiche per la lega codificate come tetto massimo per lo stipendio aggregato del giocatore per la stagione successiva.

L'NBA ha applicato il *Team Cap* in luogo dell'accordo risultante a seguito della contrattazione con la *National Basketball Players Association* del 1983. Originariamente il Cap era fissato alla cifra massima tra una somma predeterminata o il 53% delle entrate lorde della lega, meno i benefici per i giocatori diviso per il numero delle squadre partecipanti al campionato. Attualmente nell'NBA si parla di *Soft Cap*, nel senso che sono previste una serie di deroghe le quali consentono alla squadra di sfiorare il *Cap*.

In base all'accordo di contrattazione collettiva il *Cap Team* NBA è il derivato di una percentuale predeterminata di *Basketball Related Income*, la quale rappresenta una misura dell'aggregato delle entrate prodotte dalla lega e dalle sue squadre e da diverse altre fonti.

Il *team cap* viene stabilito considerando il 48,04% di *Projected BRI*, le detrazioni del *Projected Benefits* per la stagione successiva, diviso per il numero delle squadre partecipanti al campionato. Per la stagione 2004 – 2005 il *Team Cap* si attestava in 43,87 mln di dollari (Kaplan, 2004).

La NFL, dopo aspre conflittualità, adottò un *Hard Team Cap*, pertanto senza alcuna eccezione perseguibile dalle squadre. In cambio di questa rigida restrizione i giocatori della NFL ricevono una percentuale maggiorata delle entrate della lega rispetto ai giocatori della NBA.

2.2. La nascita e gli effetti della luxury tax nello sport.

La *luxury tax* fu un'idea che cominciò a prendere forma per la prima volta nel 1994, durante le trattative in MLB e NHL le quali erano volte a sopperire alle tensioni volte a sovvertire il sistema all'epoca vigente e in precedenza descritto (Buckley, 1994).

La prima vera e propria realizzazione della *luxury tax* fu nel 1997 nella MLB a seguito della conclusione dell'accordo di contrattazione collettiva (Kaplan, 2004).

Attualmente esistono differenti forme di tasse sul lusso, sia nella MLB che nella NBA, le quali hanno componenti variabili ma presentano una caratteristica comune, ovvero che l'entità della tassa è richiesta per pagare una specifica percentuale del margine di eccesso della spesa.

Quando i proprietari non sono in grado di fronteggiare un *hard cap*, la migliore soluzione potrebbe essere la tassazione, certamente sottoposta a resistenza, sugli stipendi dei giocatori (Dillman 1994).

In sostanza, se le squadre sono costrette a restituire alla lega, e forse anche ad altre squadre, una percentuale di ciò che pagano ai loro giocatori, loro saranno incoraggiate a rielaborare le formule tradizionali per la valutazione dei benefici finali delle firme dei giocatori.

I giocatori inoltre, insieme alla minoranza dei proprietari i quali posseggono la capacità e la possibilità di superare le altre squadre, sono i soggetti i quali possono apprezzare che la tassa sul lusso non rappresenta un massimale assoluto per gli stipendi.

Infine, le leghe sostengono che le entrate in tutto il campionato aumentano sotto un'imposta sul lusso, in quanto la stessa promuove un maggiore equilibrio competitivo.

2.2.1. La prima applicazione nella MLB.

Dopo lunghi e controversi negoziati tra la MLB e la MLBPA, prolungatisi dal 1994 al 1996, tali parti contraenti raggiunsero un accordo in merito ai meccanismi di controllo salariale da applicare, tra i quali vi fu la prima apparizione della *luxury tax* nell'ambito dello sport professionistico. L'imposta fu modificata poco dopo la sua introduzione, innalzando la soglia minima di modo che solo cinque squadre, al massimo, avrebbero potuto superarla.

L'imposta era valutata solo per tre dei cinque anni accordati, da un minimo degli stipendi totali di 51 milioni di dollari nel 1997, innalzati a 55 mln nel 1998 e 58,7 mln nel 1999. In termini di livello di tassazione, c'era un tasso forfettario del 35% addebitato su ogni dollaro speso da una squadra al di sopra della soglia del 1997 e del 1998 e del 34% nel 1999. Il ricavato dei pagamenti delle tasse di lusso era diviso in diversi modi. I primi \$ 17 milioni sono stati stanziati per il piano di ripartizione delle entrate della Lega, almeno \$ 3 milioni all'*Industrial Growth Fund* (IGF), e fino a \$ 2,5 milioni a squadre sovraccaricate durante i precedenti calcoli delle tasse sul lusso.

Nell'accordo più recente raggiunto nel campionato di baseball (2002 MLB CBA), le parti hanno concordato una tassa sul lusso con diverso nome e una diversa struttura.

In tal caso invece di essere chiamata *luxury tax* il nome che viene utilizzato è *competitive balance tax*¹ e a livello strutturale è opportuno segnalare l'eliminazione del meccanismo della soglia regolabile. Attualmente

¹ Si v. l'art. XXIII, art. 78, 2002 MLB CBA.

la soglia fiscale è ora semplicemente fissata in un numero fisso, ovvero 117 mln di dollari nel 2003, 120,5 mln di dollari nel 2004, 128 mln di dollari nel 2005 e 136,5 mln di dollari nel 2006.

A partire dal 2004, tuttavia, si applicano aliquote diverse, a seconda che la squadra tassata viola la normativa la prima volta o la seconda volta.

Anche il sistema di distribuzione fiscale è stato modificato, con il primi 5 milioni di dollari di proventi fiscali tenuti in riserva per eventuali rimborsi fiscali basati sulle rettifiche successive al calcolo, il 50% dei restanti proventi utilizzati per finanziare i vantaggi per i giocatori attivi, il 25% designato per “progetti e altro gli sforzi per sviluppare i giocatori di baseball nei paesi in cui è organizzata alta il baseball scolastico non viene giocato”, e il 25% ancora una volta dedicato al IGF (Chass, Rebuild, 1999).

La prima versione della tassa patrimoniale da ultimo descritta ha dimostrato di essere, tuttavia, totalmente inefficace.

Il primo anno del nuovo sistema di tassazione, il 2003, ha prodotto un solo contribuente, i New York Yankees (Shaikin, 2004). Da questo dato potrebbe sembrare, tuttavia, che il sistema fiscale fosse effettivamente efficace, in quanto le squadre furono costrette a contenere le loro spese salariali, lasciando solo, per l'appunto, gli Yankees in violazione. Deve rilevarsi, tuttavia, che solo tre squadre in tutto il campionato hanno speso entro il 10% dei 117 mln di dollari di soglia fissata (Newhan, 2002), il che suggerisce che la maggior parte delle decisioni assunte dalle squadre in vista di rientrare al di sotto della soglia fiscale fissata nel 2003 erano basate, non tanto sull'imminente imposizione della passa sul lusso, quanto su determinate considerazioni economiche preesistenti alla tassa stessa.

2.2.2. Il modello NBA.

Il modello maggiormente controverso tra i sistemi di tassazione esistenti è quello riferente al campionato di basket americano.

Mentre infatti il modello fiscale di lusso della MLB è piuttosto limitato, quello attualmente impiegato nella NBA è stato stipulato per determinare un forte impatto sul regime normativo generale della lega.

La versione attualmente vigente della *luxury tax* NBA rappresenta il risultato di due “*round*” di contrattazione collettiva.

Il primo *round* si è verificato nel 1994 – 1995, dopo la scadenza del precedente contratto di contrattazione collettiva. Questi negoziati sono stati estremamente controversi, causando le dimissioni di un capo sindacale, e un altro rischiò quasi di perdere del tutto il suo collegio elettorale (Helyar, 1995). La principale fonte di disaccordo era rappresentata dal desiderio della lega di attuare la *luxury tax* e, data la convinzione dei giocatori sulla questione, le parti raggiunsero un accordo che lasciò la problematica alle loro spalle.

L'adozione della *luxury tax* non fu pertanto considerata per molto tempo, fino a quando i proprietari dell'NBA non votarono per riaprire le trattative per un accordo collettivo di contrattazione durante la

stagione 1997 – 1998, bloccando i giocatori nel luglio del 1998, con l'intenzione di garantire un migliore meccanismo del controllo dei costi (Asher, 1995).

In tale contesto la quota dei giocatori BRI, *Basketball-Related Income*, sotto il regime del *Soft Cap* salì al 57%, e ciò portò i proprietari della lega a tutelare fermamente le proprie esigenze, con la conseguente interruzione e cancellazione di alcune partite (Dworkin, 2002).

Quando l'accordo fu raggiunto nel gennaio del 1999, in aggiunta alla limitazione dei salari dei giocatori e al guadagno dei termini di impegno più lunghi si raggiunse il più grande risultato per l'NBA, ovvero la luxury tax (Wise, 1998).

La tassa sul lusso della NBA opera nell'ambito di un più ampio sistema di regolamentazione chiamato *Escrow and Team Payment (or tax) system*.

Non solo l'NBA ha deciso di limitare lo stipendio dei giocatori come una questione generale, ma ha scelto di farlo in modo di avvicinarsi al meccanismo dell'*Hard Cap*.

Con il desiderio dei proprietari di limitare gli stipendi dei giocatori ad una percentuale specifica delle entrate della lega e il costante rifiuto da parte dei giocatori di un *hard cap*, le due parti hanno sviluppato un meccanismo creativo volto a limitare ulteriormente la quota dei giocatori di BRI pur non utilizzandola come un massimale assoluto.

Dal punto di vista della lega, l'impegno e il sistema fiscale sono progettati per servire sia come una forma di "assicurazione" contro i salari dei giocatori che superano una percentuale specifica delle entrate della lega, sia come penalità contro la spesa dei *team*. Per fare ciò, il componente *Escrow* impone che, durante ogni stagione in cui vi è una squadra "proiettata in eccesso", i proprietari trattengono e mettono in deposito il 10% degli stipendi di tutti i giocatori.

Alla conclusione di ogni stagione, se dopo aver calcolato il BRI di quella stagione, il salario finale di squadra, e i benefici per i giocatori, è verificato che i salari dei giocatori e le prestazioni hanno superato una percentuale designata delle entrate della lega (ad es. 55% nel 2003–2004), saranno i fondi *Escrow* a rimborsare i proprietari al punto in cui i salari totali dei giocatori sono ridotti a quella percentuale.

L'NBA CBA del 1999 stabilì anche il livello di *Penalty – Thresh* al quale i vecchi trasgressori vennero tassati.

Durante i negoziati di quest'ultima l'NBA propose e spinse una tassa del 200% (Asher, 1998), e si stabilì un'aliquota del 100% sulle intere somme spese oltre la soglia di penalità da parte delle squadre. Pertanto, se una squadra avesse speso 5 mln di dollari oltre il 61,1% di *Penalty Threshold* durante il 2003 – 2004, la tassa applicabile sarebbe stata di altrettanti 5 mln di dollari.

Ciò che, tuttavia, manca all'NBA CBA del 1999 è una descrizione dettagliata della distribuzione del gettito fiscale. Mentre il risultato di una decisione simile ha inciso significativamente sull'impatto dell'imposta, l'unica menzione del gettito fiscale nell'accordo è all'art. VII, sez. 12, il quale affermava che «Tutti gli importi rimessi all'NBA dall'agente di deposito a garanzia o dalle squadre di NBA deve essere di proprietà

esclusiva della NBA e l'uso e/o disposizione di tutti questi importi, incluso l'allocazione o distribuzione di tali importi a una o più squadre di NBA, sarà a discrezione esclusiva della NBA»².

A prima vista, questa sezione conferisce alla lega l'autorità unilaterale di determinare le dimensioni finali dell'impegno e del sistema fiscale (May, 2002).

Nell'aprile 2000, il Consiglio dei governatori dell'NBA ha utilizzato tale autorità per adottare il proprio *Escrow and Team Payment Distribution Plan*. La lega divide la maggior parte del suo sistema di distribuzione in due sezioni: una per l'*Escrow* e uno per la *luxury tax*. I fondi *Escrow* avrebbero dovuto essere distribuiti principalmente a squadre le quali non avessero superato la soglia di penalità. Con la tassa attiva, le squadre le quali spendono meno del 61,1% di *Penalty Threshold* ricevono 1/29th della parte dei soldi rientranti nel "cliff" tra la soglia di penalità del 61,1% e il 65% delle entrate della lega, ricevendo una percentuale del denaro in base a dove le squadre addebitavano la soglia nei rispettivi libri paga. In riferimento alla tassa sul lusso e ai proventi, le squadre al di sotto della soglia di penalità ricevono una quota intera di 1/29th, quelle tra il 61,1% e il 65% ricevono una quota parziale, e invece di è oltre la soglia del 65% non riceve alcuna distribuzione di sorta (campione dei risultati dell'*Escrow* e della *luxury tax distribution plan* del campionato 2003 – 2004, Tab. 1).

TABELLA 1: *ESCROW AND TAX DISTRIBUTION PLAN, 2003 – 2004*

		1/29	Escrow (Distribuzione)	Escrow (Distribuzione)	1/29	Tassa (Distribuzione)	Tassa (Distribuzione)	Totale Ricevuto
Squadra	Salario	Escrow*	%	\$	Tassa**	%	\$	
New York	\$94,5	\$5,7	40	2,3	\$5,3	0	NA	\$2,3
Portland	\$83,4	\$5,7	40	2,3	\$5,3	0	NA	\$2,3

² «All amounts remitted to the NBA by the Escrow Agent or NBA Teams . . . shall be the exclusive property of the NBA, and the use and/or disposition of all such amounts, including the allocation or distribution of such amounts to one or more NBA Teams . . . shall be within the NBA's sole discretion».

L.A. Lakers	\$63	\$5,7	40	2,3	\$5,3	0	NA	\$2,3
Indiana	\$57,9	\$5,7	40	2,3	\$5,3	23,5	1,2	\$3,5
Boston	\$56,2	\$5,7	71,5	4,1	\$5,3	71,5	3,8	\$7,8
Phoenix	\$54	\$5,7	100	5,7	\$5,3	100	5,3	\$11
L.A. Clippers	\$39,7	\$5,7	100	5,7	\$5,3	100	5,3	\$11

*"1/29 Escrow" = 10% Escrow raccolto dai giocatori e diviso per il numero delle squadre.

**"1/29 Tax" = Importo dei fondi fiscali di lusso raccolti diviso per il numero di squadre.

(Fonte: Kaplan, 2004)

Come riportato sopra, le squadre sotto la soglia di penalità, come ad esempio *Phoenix* e *Los Angeles Clippers*, hanno ricevuto una quota *Escrow* di \$11 milioni e pagamenti fiscali di lusso. Quelle squadre che sono cadute nel "cliff" disposizione (tra la soglia di penalità del 61,1% e il 65%), come *Indiana* e *Boston*, hanno ricevuto meno, mentre quelli sopra la "scogliera" di accantonamento (oltre il 65%) hanno ricevuto sostanzialmente meno.

2.3. Gli effetti sui bilanci.

Due importanti effetti del sistema fiscale dell'NBA devono essere evidenziati, il c.d. effetto minaccia e il c.d. effetto fiscale marginale. Il primo fa riferimento al fatto che le squadre, in considerazione della mancanza di informazioni necessarie, possono prevedere soltanto il livello al quale le loro spese saranno tassate, il secondo fa riferimento all'asimmetria delle conseguenze tra le squadre vicine alla *Penalty Threshold* e quelle che la superano ampiamente.

L'effetto minaccia", o *threat effect*, è prodotto in forza del fatto che l'*Escrow* e la *Penalty Threshold* sono basate sui calcoli della formula *BRI post – season*, e le decisioni del personale vengono intraprese prima e durante la stagione. Pertanto, i *team* non possono prevedere con precisione quale soglia di penalità potrebbe presentarsi per la stagione imminente o attuale.

Questa incertezza, unita alle gravi conseguenze economiche della sottostima della soglia di tassazione, causa la preoccupazione delle squadre in riferimento al pagamento della tassa per sovrastimare la soglia potenziale.

Quanto all'effetto fiscale marginale, generalmente le squadre firmano contratti con i giocatori le cui prestazioni ritengono aumenteranno il valore della squadra stessa, di modo che il costo del giocatore non supererà l'*output* del giocatore rispetto alle entrate o al valore della squadra. Una squadra, quindi, firmerà un contratto con un giocatore il cui vantaggio marginale supera o almeno soddisfa il suo costo marginale. Questo non è necessariamente misurato dal numero di vittorie che un giocatore può generare, così come può includere elementi come la commerciabilità e i legami con la comunità che aiutano a generare entrate accessorie.

Sebbene quanto esposto potrebbe non rendere conto di ogni decisione e attività intrapresa dal *team management*, questo è l'obiettivo primario.

Dati i calcoli dei benefici marginali, ci sono serie conseguenze previste dal sistema normativo della NBA per qualsiasi squadra che superi la soglia imposta. Mentre le squadre sono soggette a una penalità di un dollaro per ogni dollaro con il quale superano la soglia di penalità e per la decadenza di Escrow e pagamenti di tasse di lusso, succede anche che ci sia una penalità più disastrosa per le squadre che violano a malapena la *Penalty Threshold* rispetto ai trasgressori che superano la stessa più ingentemente.

Per illustrare il punto, è opportuno prendere un esempio di tre squadre (Tabella 2), A, B e C, ognuna delle quali sta cercando di firmare con il giocatore X a un contratto di un anno di 5 milioni. Il *team A* è un c.d. *free chronic spender* e si sta dirigendo nella stagione molto al di sopra di qualsiasi soglia di penalità prevista a 75 milioni. Il *team B* è vicino alla prevista soglia di 50 milioni. La squadra C, sempre risparmiando sugli stipendi dei giocatori, è molto al di sotto della soglia di rigore e, in effetti, il Cap di squadra, è appena sopra il minimo dello stipendio del team, ammesso a 35 milioni.

Guardando al calcolo dell'imposta marginale di ciascuna squadra è possibile evidenziare la determinazione del vantaggio marginale della firma del giocatore X.

TABELLA 2 – FIRMA GIOCATORE X

(Basato su \$54 mln di Penalty Threshold)

Squadra	Salario totale della squadra	Salario del giocatore	Valutazione fiscale	Escrow & Tax payout*	Modifica dell'Escrow & Tax received**	Costo totale del giocatore***	Aliquota fiscale marginale
A	\$75	\$5	\$5	\$2,3	\$0	\$10	100%
B	\$55	\$5	\$5	\$2,3	\$8,7	\$18,7	274%
C	\$35	\$0	\$0	\$11	\$0	\$5	0%

*La "Escrow & Tax payout" si basa sui valori della Tabella 1;

**La "modifica dell'Escrow & Tax received" è l'importo dell'Escrow & Tax payments cui le squadre rinunciano firmando con il giocatore X;

***Il “Costo totale del giocatore” rappresenta la combinazione del costo effettivo del giocatore, della valutazione fiscale e dell’*escrow & tax payout* calcolati in dollari a seguito della firma del giocatore.
(Fonte: Kaplan, 2004)

Quanto alla squadra A, dal momento che la stessa sarà un “contribuente di lusso” a prescindere, dopo aver firmato il Giocatore X a 5 milioni per la stagione, il *Team A* dovrà pagare 5 milioni in tasse sul lusso e ricevendo solo il pagamento minimo di 2,3 milioni. Pertanto, l’aliquota fiscale marginale della firma del giocatore X per la squadra A è del 100%.

La squadra C firma con il giocatore X, pagando solo 5 milioni e non perde nulla in riferimento all’*Escrow* e alla *luxury tax payouts*, con conseguente aliquota fiscale marginale pari a zero.

La squadra B, invece, presenta un’anomalia nell’aliquota fiscale marginale. Se la squadra B sceglie di non firmare con il giocatore X, quindi sarà appena sotto la *Penalty Threshold*, ricevere l’intero *Escrow and tax payout* di 11 milioni. Firmando con il giocatore X a 5 mln, pertanto, la stessa squadra supererebbe la soglia di penalità, attivando in tal modo il meccanismo di pagamento della *luxury tax* e, causandola, perderebbe la maggior parte del suo potenziale esborso di *Escrow and Tax payment*. Pertanto, se la squadra B firma con il giocatore X con un contratto da 5 milioni, il costo reale per la squadra B è di 18,7 milioni: stipendio regolare più imposta di lusso più decadenza di 8.7 milioni di pagamenti, o un’aliquota fiscale marginale enorme di 275%, 175% in più rispetto al più grande trasgressore, ovvero *Team A*.

Il sistema NBA spinge le squadre a essere maggiormente parsimoniose, principalmente perché il calcolo del beneficio marginale per la firma del giocatore sopra la soglia di penalità sono stati modificati (Kaplan, 2004). Come visto, infatti, la Squadra B (tabella 2) sarà spinta a non firmare con il giocatore il cui valore di mercato, o beneficio marginale, è di 5 mln se il costo attuale del giocatore è di 18,7 mln. Sotto il precedente regime, il quale non includeva la previsione di penalità e operazioni sotto un determinato *Soft Cap*, le squadre potevano calcolare il beneficio marginale pagando i giocatori a un livello il quale rispecchiava il valore del giocatore. Pertanto, in termini di limitazione salariale, i proprietari delle squadre hanno ottenuto una vittoria nell’implementazione di un sistema che scoraggia gravemente la spesa per i team a più livelli. Non solo le squadre che sono nella stessa posizione della squadra B sopra citata decideranno di non attraversare la soglia di penalità, ma anche le squadre che vi sono vicine ridurranno il loro *salary team* totale (Wyche, 2003). Anche queste squadre rientrano nell’ambito delle aliquote fiscali marginali esorbitanti, il che rende improbabile che lo sosterranno volontariamente una tassa fiscale marginale del 275% per la firma di un nuovo giocatore, essendo incoraggiate ad alleviare gli oneri contrattuali esistenti.

Esiste tuttavia un incentivo leggermente diverso per le squadre notevolmente oltre la soglia.

Per quest’ultime il beneficio marginale a seguito della firma di un nuovo giocatore non è così ingente come lo è per le squadre sotto o appena oltre la soglia fiscale, in quanto non sono nella posizione di incamerare i proventi fiscali per i quali sarebbero altrimenti ammissibili.

A seguito della scomparsa della maggior parte delle squadre identificabili in quelle che avevano il più alto livello di spesa in forza della gravità della sanzione fiscale, le squadre non avverse al pagamento delle tasse previste non solo avranno un accesso facilitato ai giocatori disponibili sul mercato, ma trarranno anche un vantaggio economico dalla diminuzione della domanda per quegli stessi giocatori.

Terzo effetto è quello che: una volta che la tassa è stata realizzata e la maggior parte delle squadre sono costrette a mantenere o ridurre i propri livelli salariali, i salari totali della lega potrebbero scendere al di sotto del 61,1% o del 63,3% del BRI – Penalty Threshold – e la tassa non sarebbe attiva.

Tuttavia, la catena di effetti che ne potrebbe derivare descrive uno scenario di squilibrio competitivo (Kaplan, 2004). Il regime risultante è quello in cui diverse squadre emergono come perenni *free spenders* con un migliore accesso ai migliori rimanenti giocatori a costi inferiori a quelli di mercato.

In sostanza, il controllo dei costi in questo regime va a scapito dell'equilibrio competitivo.

Quanto ai giocatori, gli stessi potrebbero essere compromessi su due fronti, ovvero per la diminuzione della domanda per le loro prestazioni rispetto all'esperienza vissuta sotto il *Soft Cap* principalmente a causa del *Distribution Plan*; e per la sterilizzazione delle eccezioni del tetto salariale concordato.

CAPITOLO III

LE REALI CONSEGUENZE DELLA LUXURY TAX: I CASI STUDIO

3.1 Salary Cap

Quanto analizzato nel precedente capitolo, ovvero il rapporto tra la Luxury Tax e lo sport, viene pienamente espresso dalla nascita di due progetti, il *Salary Cap* ed il *Fair Play Finanziario*.

Il primo, ovvero il *Salary Cap*, rappresenta, negli sport professionistici, la somma massima di denaro che una società può spendere complessivamente, per ogni stagione, per gli ingaggi della propria rosa sportiva. Queste misure che limitano la quantità di denaro che le squadre possono utilizzare per gli stipendi dei giocatori sono state adottate in primo luogo da diverse leghe sportive professionistiche Nordamericane.

L'obiettivo principale di tale restrizione è impedire crescite incontrollate di costi di gestione delle società sportive, che il più delle volte possono portare al fallimento, ed anche per evitare squilibri tecnici tra società con più disponibilità finanziarie rispetto ad altre che ne dispongono in minor misura. (Lindholm, 2010).

Ad oggi, i limiti salariali sono utilizzati soprattutto in Nordamerica nell'NBA, NHL, NFL e nella MLS, in Australia nelle federazioni di football, calcio e rugby ed infine anche in Inghilterra per quanto riguarda il rugby. Per ogni lega sportiva, tuttavia, ci sono limitazioni e regole diverse. Il tetto salariale più famoso al mondo è quello dell'NBA, ovvero la lega americana di basket. La lega americana di Basket, infatti, fu tra le prime a istituire questo sistema già nel 1946 e nel corso degli anni si è passato da un limite massimo di spesa di 3,6 milioni di dollari per gli stipendi dei giocatori fino ai 110 milioni dell'anno precedente. Il tetto massimo, infatti, varia ogni stagione in base ai profitti dell'intera lega durante la stagione precedente.

Un altro caso famoso di *Salary Cap* riguarda l'MLS, ovvero il campionato di calcio nordamericano. Qui, infatti, il tetto salariale è presente sia per quanto riguarda lo stipendio del singolo giocatore sia sul totale del monte ingaggi. Qui una novità importante è stata rappresentata dalla *Designated Players*, una specifica regola che, per permettere la crescita del campionato di calcio, consente ai vari club di poter indicare massimo tre calciatori che potevano avere uno stipendio maggiore del limite.³

Inoltre, per quanto riguarda il campionato di football americano, come documentato da Leeds e Kowalewski (2001), il tetto salariale ha portato a profondi cambiamenti riguardanti la natura ed il livello degli stipendi dei singoli giocatori. Ad oggi infatti, i contratti sono notevolmente cambiati dal momento che le società nel momento di contrattazione tendono a concentrarsi molto sulle singole performance dei vari giocatori.

³ 90min.com

TABLE 1: Relevant Means for Quarterbacks

<i>Variable</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>
Games played	7.97	9.78
Games started	5.96	7.33
Experience	5.78	7.33
Passing yards	1,297.33	1,490.33
Salary ^a	\$1.065 million	\$1.393 million
Median salary	\$800,000	\$862,000

Fonte: Winner Take All in the NFL (Leeds and Kowalewski, 2001)

Come si evince dalla tabella qui riportata, si può notare infatti come gli stipendi sono stati influenzati dalla performance dei singoli giocatori. Infatti, se prima delle limitazioni sul tetto salariale i giocatori venivano ricompensati più per la posizione in cui giocavano, dopo le misure inerenti al *Salary Cap* il fattore più importante nel determinare la paga di un giocatore dipendeva invece dalla prestazione (Leeds and Kowalewski, 2001).

Fuori dai confini americani, il tetto salariale venne sperimentato anche in Italia, in Serie B, nel 2013. L'iniziativa, presieduta dal CONI e dalla FIGC, voleva principalmente tutelare il patrimonio finanziario delle varie società stabilendo un tetto individuale salariale per i nuovi contratti firmati dai giocatori rispettivamente di 150.000 euro lordi nella parte fissa e altrettanto in quella variabile.⁴

3.1.1 Il caso Saracens

Come detto in precedenza il *Salary Cap* è presente anche in Inghilterra nel rugby e proprio qui nel 2019 si è registrato uno dei casi più famosi per aver violato questa misura.

Il club in questione, ovvero i Saracens, club campione d'Inghilterra e d'Europa, ha infatti subito una penalizzazione di 35 punti in classifica e un'ammenda di 5 milioni di sterline dalla Premiership Rugby per aver infranto il *Salary Cap*. In Inghilterra il tetto degli stipendi, per ogni singolo club, può arrivare infatti fino a 7 milioni di sterline a stagione a cui aggiungere due giocatori esenti a questo limite, ma la squadra campione d'Inghilterra e d'Europa per eludere questa regola avrebbe stretto accordi con alcuni dei suoi giocatori per abbassare il monte ingaggi della squadra. La strategia era quella di mettere questi giocatori sotto contratto con un determinato stipendio per poi offrirgli delle remunerazioni extra sotto forma di titoli finanziari o proprietà di vario genere.

⁴ Repubblica, 2013.

Dopo più di un anno, i Saracens si trovano in una situazione ancora peggiore dal momento che ad oggi, dopo la precedente condanna, sono vicinissimi ad una retrocessione automatica nel campionato inferiore a causa delle solite violazioni del tetto salariale.

Questo caso ha creato molto scalpore nel mondo del rugby dal momento che ha offuscato l'immagine di integrità del rugby inglese e soprattutto perché i Saracens rappresentavano un vero e proprio colosso economico e sportivo, paragonabile ad autentici brand universalmente riconosciuti come Manchester United, Real Madrid o Barcellona nel calcio.

3.2 Fair Play Finanziario

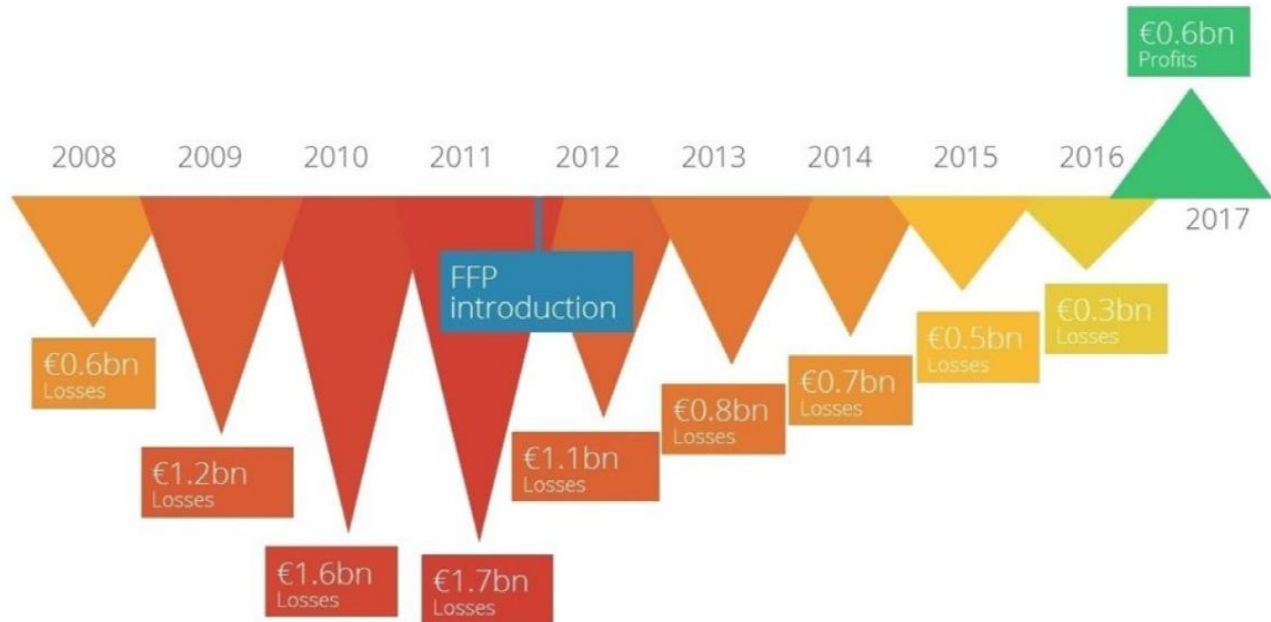
Un'altra misura molto importante è il Fair Play Finanziario, progetto nato nel 2009 per volere della UEFA, l'Unione delle associazioni calcistiche europee, ed entrato in pieno vigore nel 2011. È costituito da una serie di norme e regole che hanno come obiettivo principale il miglioramento economico dei vari club grazie ad una disciplina per le analisi dei bilanci. Norme che mirano principalmente a far estinguere i debiti contratti dalle società calcistiche dal momento che spesso molti club si trovavano in situazioni di indebitamento a causa delle eccessive spese per migliorare le squadre nel periodo di calciomercato. La nascita di questa misura nasce anche dalla presa di coscienza che ormai le disparità tra le società, nel calcio moderno, sono sempre più spesso dovute da un fattore economico piuttosto che da un fattore sportivo.

Dal 2011, le squadre per essere ammesse alle competizioni UEFA per club, come la Champions League o l'Europa League, devono rispettare una serie di requisiti e standard, in particolare devono dimostrare la regolarità dei loro bilanci. I club infatti devono avere principalmente un equilibrio per quanto riguarda i costi e i ricavi ovvero in altre parole nessuna squadra può spendere più di quanto guadagna.

Per far sì che tutte queste regole vengano seguite e rispettate da tutte le squadre, la UEFA ha istituito l'Organo di Controllo Finanziario dei Club, CFCB, costituito da una serie di esperti legali e finanziari che hanno il compito di monitorare e verificare che tutti i club rispettino le regole stabilite dal Fair Play Finanziario. (Franck, Egon. 2014)

Il motivo principale per implementare i controlli dal punto di vista finanziario era la percezione che le squadre di calcio stessero scivolando in una crisi finanziaria sempre più profonda che alla fine potrebbe minacciare la fattibilità a lungo termine e la sostenibilità dell'intero sistema. In effetti, i risultati finanziari dei club che gareggiavano nelle competizioni europee stavano peggiorando anno dopo anno; basti pensare che nel 2011 le perdite nette aggregate registrate dai club di massima divisione europea sono ammontate a 1,7 miliardi di euro, che corrispondevano a quasi il triplo rispetto alle perdite dell'esercizio finanziario del 2007.

L'introduzione di questa disciplina però ha avuto l'effetto desiderato dal momento che dal 2017, dopo anni di perdite, i risultati finanziari complessivi dei club europei sono diventati positivi raggiungendo profitti fino a 600 milioni.⁵



Fonte: Calcio e Finanza, 2019

La tabella qui riportata mostra proprio il progressivo miglioramento della situazione di indebitamento dei club a seguito dell'introduzione della disciplina sul fair play finanziario.

Ovviamente, qualora non vengano rispettate le condizioni stabilite dal Fair Play Finanziario, i club incorreranno in specifiche sanzioni; sanzioni che possono essere revocate se il club risulta capace di presentare un piano di rientro finanziario che la UEFA accoglie come valido.

In questo contesto è molto importante il pareggio di bilancio, da intendersi come differenza tra i ricavi ed i costi, che rappresenta sicuramente l'elemento centrale della nuova disciplina. (Franck, Egon. 2014)

Per far sì che i club siano ammessi alle competizioni europee, il pareggio di bilancio deve essere raggiunto esclusivamente attraverso i propri mezzi; problema ultimamente sempre più frequente dal momento che i guadagni ottenuti da molti club derivano spesso da sponsorizzazioni di aziende che sono vicine ai proprietari delle squadre. A tal proposito vi è l'articolo 61 dello statuto UEFA in cui si menziona un particolare principio, denominato "deviazione accettabile", che permette ai club di rispettare il pareggio di bilancio pur in presenza di una perdita che può variare dai 5 milioni fino ad un massimo di 30 milioni. (Samuel T. Kilb 2014).

⁵ Calcioefinanza.it

In presenza di qualche irregolarità l'Organo Finanziario di Controllo dei Club andrà ad analizzare la situazione e potrà quindi mettere in atto la sanzione prevista in diversi modi: multando il club, mandando soltanto un avviso, penalizzando la squadra in termini di punti o di divieto di iscrizione dei giocatori nelle liste Uefa, oppure ancora squalificando il club in questione dalle gare in corso o da quelle future.

Nonostante il miglioramento degli indebitamenti delle società, la disciplina sul Fair Play Finanziario nel corso degli anni ha ricevuto alcune critiche e ha fatto emergere lacune nella normativa, che hanno reso necessari successivi interventi normativi nelle riforme del 2012, del 2015 e, da ultimo, del 2018.

Le critiche più frequenti riguardavano l'assenza di una disciplina volta a contrastare la pratica elusiva di finti prestiti per mascherare l'acquisto di alcuni giocatori e una mancata attenzione alle relazioni e alle operazioni di trasferimento di calciatori tra club correlati, mentre un'altra frequente critica riguarda il pensiero che questa disciplina in realtà abbia solo aumentato la distanza tra i club più ricchi ed i club meno ricchi.

(Lindholm, J. 2010).

Ad oggi, a causa delle difficoltà dovute dal Coronavirus, il comitato esecutivo della Uefa ha approvato una serie di modifiche riguardanti il fair play finanziario per tutelare e venire incontro ai club. L'epidemia infatti ha avuto conseguenze negative sulle finanze dei club e queste misure d'emergenza sono state sviluppate per venire incontro ai club dando più tempo per quantificare e contabilizzare le perdite non previste e per neutralizzare le conseguenze inevitabili della pandemia permettendo quindi ai club di adeguare il calcolo del pareggio di bilancio per le mancate entrate registrate nel 2020 e nel 2021. Le modifiche principali permettono ai club un mese in più per estinguere qualsiasi forma di debito sia per trasferimenti e dipendenti e soprattutto, per quanto riguarda la regola del pareggio di bilancio, la valutazione dell'esercizio 2020 è rinviata di una stagione e sarà valutata insieme all'esercizio finanziario del 2021.

3.2.1 Il caso Manchester City

Il Manchester City è una squadra inglese, con sede nella città di Manchester, fondata nel 1880.

La sua storia, in ambito sportivo, è stata caratterizzata da poche vittorie e numerose delusioni finché nel 2008 il club fu rilevato da una nuova proprietà facente capo allo sceicco Mansur bin Zayd Al Nahyan. Da quel giorno la storia del club è radicalmente cambiata infatti gli anni successivi sono stati caratterizzati da spese folli e numerosi trofei. Spese che però, con la successiva introduzione del Fair Play Finanziario, hanno portato il club ad essere protagonista del caso più eclatante di violazione del Fair Play Finanziario. Il club infatti, nel Febbraio 2020, è stato escluso dalla Champions League, la massima competizione europea, per due stagioni ed è stato punito dalla Uefa con una multa di 30 milioni di euro per non aver rispettato le regole del Fair Play Finanziario. L'Organo Finanziario di Controllo dei Club infatti ha individuato gravi violazioni, sopravvalutando le entrate delle sue sponsorizzazioni e presentando false informazioni inerenti al pareggio di bilancio presentate alla Uefa tra il 2012 e il 2016. Già nel 2014 infatti il club aveva ricevuto una multa pari a 60 milioni di euro ed una limitazione della rosa a 21 giocatori nelle competizioni europee. Nel 2014 il

club era stato sanzionato poiché, nei due anni precedenti, aveva accumulato una perdita di 180 milioni che non rispettava affatto il limite imposto dal pareggio di bilancio. Così facendo infatti il club ha violato sia il principio di auto-sostenibilità delle società, sia il principio del pareggio tra le entrate e le uscite.

Questo caso ha creato molto scalpore poiché il club inglese, dopo aver effettuato un ricorso al TAS, il Tribunale Arbitrale dello Sport, è riuscito ad averla vinta dal momento che il ricorso è stato accolto con quindi la possibilità di partecipare alle coppe europee e con una multa di 10 milioni di euro per non aver cooperato con la Uefa nelle indagini. Anche un noto analista finanziario, Luca Marotta, ha analizzato i conti ed i bilanci della squadra inglese e il risultato è espresso nella tabella di seguito.

2011/2012	exchange rate (cambio) 1 £ = € 1,1946		stima valore medio del periodo		
2012/2013	exchange rate (cambio) 1 £ = € 1,2069		stima valore medio del periodo		
Break-even result					
	2011-2012		2012-2013		Aggregate 1 monitoring period
	£/1000	€/1000	£/1000	€/1000	€/1000
EBT	- 98.705	- 117.909	- 51.621	- 62.301	- 180.210
Youth development activities (Estimated)	8.400	10.034	8.400	10.138	20.172
Rettifica Fair Value (Etihad-RPT)	-	-	-	-	-
Other Amortisations	6.586	7.867	5.784	6.981	14.848
Finance Costs (leasing Etiahd Stadium)	4.338	5.182	3.364	4.060	9.242
Expenditure on community development activities (charity)	231	276	241	291	567
Total excluded from the calculation of the break-even result.	19.555	23.360	17.789	21.470	44.830
Break-even result	- 79.150	- 94.549	- 33.832	- 40.831	- 135.381
Wage costs reported in FY12 due to players under contract before 1 June 2010	80.000	95.565			95.565
Break-even result	850	1.015	- 33.832	- 40.831	- 39.816

Fonte: bilanci Manchester City Limited Elaborazione dati Luca Marotta

In questa tabella, l'analista italiano ha esposto una simulazione dei conti del Manchester City degli esercizi 2011/2012 e 2012/2013. Ai fini del Fair Play Finanziario, il risultato è che, se la Uefa avesse considerato tra i ricavi del Manchester City FC tutti i proventi derivanti da operazioni con parti correlate, il club inglese in realtà non avrebbe violato le regole del Fair Play Finanziario dal momento che, come si vede nell'ultima riga

della tabella, la soglia massima di 45 milioni di rosso aggregato, secondo la *break-even result*, non sarebbe oltrepassata. In realtà però, il ricorso vinto dalla squadra inglese non è stato ben accolto nel mondo del calcio poiché, per molti, questa sentenza ha dimostrato pienamente come il Fair Play Finanziario sia un regolamento facilmente aggirabile.

Solo uno dei tanti che non ha accolto benissimo questa sentenza è stato l'allenatore del Liverpool Jurgen Klopp che, subito dopo la sentenza, ha commentato così: "Sono contento per il Manchester City, ma non credo che sia stata una buona giornata per il calcio. Penso che il fair play finanziario sia una buona idea, serve per proteggere squadre e competizioni. Inizialmente l'idea era che nessuno spendesse troppo, no? I club devono assicurarsi che i soldi che intendono spendere derivino da fonti corrette. Spero davvero che il FFP rimanga perché offre almeno dei confini da non oltrepassare, che è positivo per il calcio altrimenti le persone o i Paesi più ricchi possono fare quello che vogliono fare e ciò renderebbe la concorrenza davvero difficile". Intervista questa che ha riscosso il favore di molti dal momento che, molto spesso, il Fair Play Finanziario è visto come un regolamento giusto ma che perde di credibilità con queste sentenze successive ai numerosi ricorsi.

3.3 Il caso della Cina: addio spese folli

Un campionato che è stato particolarmente colpito dalla Luxury Tax e dal Fair Play Finanziario è sicuramente il campionato di calcio cinese. La massima serie calcistica della Cina, conosciuta oggi come Super League Cinese, è nata nel 1951, ma solo nel 1994 è diventata professionistica. Negli ultimi anni il presidente della Repubblica popolare, Xi Jinping, ha impresso una forte spinta allo sviluppo del calcio. Nel 2016 infatti, è stato redatto un piano di sviluppo di medio e lungo periodo per valorizzare il calcio cinese composto da tre fasi. Il primo punto affermava che entro il 2020, 50 milioni di cinesi, di cui 30 milioni composto da studenti di scuole elementari e medie, dovranno praticare tale sport e a tal fine, 20 mila scuole calcio saranno aperte in tutto il paese e ciascuna scuola, università e college dovrà dotarsi di un campo di gioco di dimensioni standard. Entro il 2030, la nazionale maschile della Repubblica popolare dovrebbe diventare la più forte d'Asia e infine entro il 2050 la prima squadra dovrebbe competere con le più importanti del mondo.

In Cina il calcio storicamente non è mai stato uno sport molto diffuso, ma negli ultimi anni stava prendendo sempre più consensi e popolarità dal momento che i club cominciarono ad ingaggiare, grazie a cifre e stipendi altissimi, giocatori e allenatori molto famosi in Europa.

Il sostegno personale del presidente all'iniziativa ha stimolato l'impegno di imprese e società calcistiche cinesi e ciò ha accelerato il reclutamento all'estero di allenatori e giocatori stranieri, affinché potessero trasmettere la loro esperienza ai calciatori cinesi e allo stesso tempo elevare il livello del campionato calcistico.

L'obiettivo principale per cui la Cina intende valorizzare il calcio è soprattutto per consentire alle proprie aziende di espandere i propri interessi fuori dal paese diffondendo i propri marchi e facendo affari con diritti televisivi e *merchandising*. Alcune aziende hanno scelto di investire anche in squadre straniere per diffondere il proprio *brand* all'estero. In Italia, due sono gli esempi più noti. Il gruppo Suning, che già possedeva la squadra cinese del Jiangsu, ha preso il controllo dell'Inter, e il gruppo Consortium Rossoneri, guidato da Li Yonghong, ha rilevato il Milan.

Un primo ostacolo alla diffusione calcistica in Cina è stato però la non qualificazione della nazionale cinese alla Coppa del Mondo del 2018 e soprattutto il mancato impegno dei tanti giocatori europei strapagati.

Ultimamente infatti, l'obiettivo di molti giocatori era quello di finire la carriera in Cina per prendere uno stipendio che in altri posti sarebbe impensabile senza però rendere quanto sperato dai club; i casi più eclatanti riguardano i vari Pellè, Lavezzi, Hulk o Hamsik tutti con uno stipendio dai 15 milioni di euro annui in su fino all'ultimo caso, il più eclatante, che riguarda il calciatore argentino Tevez che ha guadagnato circa 38 milioni di euro in un anno.

A causa di queste spese folli sono state introdotte una serie di modifiche per disciplinare una situazione che stava diventando sempre più irrazionale. L'obiettivo principale era quello di frenare certe spese, impedire la fuga di capitali, ridurre il rischio d'indebitamento delle imprese statali e concentrare il denaro in settori considerati d'interesse strategico per la Repubblica Popolare concentrandosi in particolar modo sulla formazione di talenti interni. La prima riforma, anche se può sembrare alquanto contraddittoria, riguarda l'aumento dei calciatori stranieri tesserabili che è stato elevato da tre a sei, con la possibilità di schierare in campo però solo quattro di questi. La seconda riforma, più importante, è l'introduzione di un tetto salariale sui giocatori stranieri. Infatti, nessun calciatore proveniente dall'estero potrà guadagnare più di 3 milioni all'anno, mentre per i giocatori cinesi il *salary cap* è fissato a circa 1,2 milioni di euro. Per quanto riguarda il FFP invece, l'ammontare complessivo degli stipendi pagati da ogni società non potrà essere superiore al 60% delle entrate complessive; una percentuale ancora più bassa di quella fissata in Europa dalla Uefa. Così anche se ovviamente sarà più difficile attirare grandi giocatori provenienti dall'estero, lo scopo primario è quello di coltivare giovani talenti cinesi e di accrescere maggiormente la popolarità di questo sport. Solo negli ultimi cinque anni sono stati costruiti o ristrutturati 40.000 campi da calcio, con altri 20.000 da realizzare a breve. Sempre con l'obiettivo di accrescere la popolarità del calcio in Cina, nel 2021 la nazione ospiterà il Mondiale per Club e la Coppa d'Asia, eventi che potrebbero essere molto d'aiuto per l'industria calcistica e per le infrastrutture della Cina.

Le conseguenze del tetto salariale e della *luxury tax* sul mercato calcistico si possono vedere chiaramente dalla tabella sottostante.

(in mil di €)	Inverno	Estate	totale investimenti
2015	116,1	61,9	178
2016	338	131,08	469,08
2017	402,63	28,4	431,03
2018	61		61

Fonte: Calcio e Finanza

Se nel 2016 sono stati spesi complessivamente 469 milioni di euro e nel 2017 invece 431, non si può non notare la brusca battuta d'arresto inerente agli acquisti e agli investimenti dei club cinesi.

La causa principale è dovuta dall'introduzione della *Luxury tax*, una tassa applicata al calciomercato cinese dalla General Sport administration, ente governativo che sovrintende allo Sport.

L'obiettivo principale era quello di porre delle restrizioni alle spese dei club. L'applicazione di questa norma coincide nel far pagare, ai club che vorrebbero comprare un calciatore straniero pagandolo più di 6 milioni di euro, una tassa della stessa entità ovvero il 100% della transazione. Se quindi viene acquistato un calciatore da un campionato europeo al prezzo di 30 milioni, il club cinese dovrà spendere la stessa cifra, quindi altri 30 milioni in tasse. Per quanto riguarda gli acquisti interni invece la soglia è più bassa e corrisponde a circa 2,5 milioni di euro.⁶ L'obiettivo principale era quello di stabilire un equilibrio finanziario nel mondo del calcio che da anni registrava bilanci in rosso, chiaro però che queste restrizioni comporteranno una minor affluenza di giocatori importanti che potrebbero portare quindi ad una definitiva perdita d'interesse per il calcio dopo un esperimento che probabilmente è stato troppo costoso e che non ha portato gli effetti sperati.

⁶ Calcioefinanza.it

CONCLUSIONI

A conclusione di questo lavoro possiamo quindi dire che la Luxury Tax è una tassa sul lusso ovvero su tutti quei prodotti non considerati essenziali. Attualmente nel nostro paese ci sono poche forme di tassazione sul lusso infatti i principali casi di tassazione del lusso riguardano la casa e l'auto. Prima di tutto però è bene chiarire cos'è il lusso e come quest'ultimo si misura. Com'è stato dimostrato infatti, per lusso s'intendono tutti quegli oggetti rari per il design, per il prezzo, per le prestazioni o anche per i materiali utilizzati per la realizzazione, ma prima di tutto abbiamo visto che sono tutti quegli oggetti che conferiscono al proprietario una certa considerazione. A seguito degli studi eseguiti infatti possiamo dire che gli individui bramano il lusso non tanto per l'utilità, ma piuttosto più per il prestigio che questi oggetti portano al proprietario.

Un aspetto centrale di questa tassa è l'effetto che quest'ultima ha avuto negli sport. Lo sport infatti non è più solo sinonimo di divertimento e passione, ma con il tempo ha acquisito sempre più importanza anche dal punto di vista economico, basti pensare infatti anche solo al calcio che, come riportato dalla Deloitte, nel 2018 ha portato ricavi pari a circa 29 miliardi di euro. Da sempre, ovviamente soprattutto grazie anche poi alla Luxury Tax, l'obiettivo principale era quello di sviluppare efficaci meccanismi di regolamentazione economica per le varie squadre. Come visto infatti la Luxury Tax, negli sport, ha portato alla nascita di altre norme e discipline, come il Salary Cap o il Fair Play Finanziario, che hanno tutte in comune lo stesso obiettivo ovvero il miglioramento economico dei vari club grazie ad una disciplina per le analisi dei bilanci, evitando debiti o fallimenti, ed impedire quindi crescite incontrollate di costi di gestione delle società sportive. Le varie norme, come visto, sicuramente hanno mostrato dei limiti e delle incongruenze, ma se l'obiettivo principale della Luxury Tax, e anche delle altre norme, era quello di aumentare i controlli dal punto di vista finanziario, si può dire che è stato pienamente raggiunto poiché, come visto dall'esempio riportato per il Fair Play Finanziario, le squadre di calcio stavano vivendo una crisi finanziaria sempre più profonda e attraverso queste norme la situazione è notevolmente migliorata dal momento che nel 2017 dopo anni di perdite, i risultati finanziari complessivi dei club europei sono diventati positivi raggiungendo profitti fino a 600 milioni.

Ad oggi quindi l'introduzione di tutte queste norme non può che essere considerata come un qualcosa di positivo dal momento che si stanno raggiungendo tutti gli obiettivi prefissati ed anzi, qualora si continuino a rispettare queste misure, la situazione è destinata solo a migliorare.

BIBLIOGRAFIA

- Andreff, W. (Ed.). (2011). *Contemporary issues in sports economics: Participation and professional team sports*. Edward Elgar Publishing.
(<https://books.google.it/books?id=yRm6JbyX06oC&lpg=PR1&ots=QgmypYFmzi&dq=ANDREFF%2C%20Contemporary%20issues%20in%20sports%20economics%3A%20a%20selection%2C%202011.&lr&hl=it&pg=PR1#v=onepage&q&f=false>)
- Asher, M. (1998,). Lockout issues began long time ago; players union, NBA owners have not met face-to-face in 23 days: FINAL edition. *The Washington Post*. (<http://tinyurl.com/y68aa2yb>)
- Buckley, T. (1994). Baseball luxury tax will land in the lap of spectating public: FINAL edition. *USA Today* (Arlington, Va.) (<http://tinyurl.com/y4la68bk>)
- Bonmassar, La politica fiscale come fattore di crescita: la “Luxury tax”, Bene comune, 2019.
(<https://www.benecomune.net/rivista/rubriche/pensieri/considerazioni-di-politica-fiscale-come-fattore-di-crescita-la-luxury-tax/>)
- Chass, M. (1999,). Marlins rebuild, but uncertainly. *The New York Times* (<http://tinyurl.com/y6bwpl4>)
- Cinieri, Tassazione dei beni di lusso, quali i criteri di calcolo? Ipsosa, 2011.
- Dillman, L. (1994) Players Submit New Plan, L.A. Times, Oct. 11.
- Einaudi, L. (2011). *L'imposta patrimoniale*. Chiarelettere.
- Fracaro, Tutto il fisco 2012: le novità dell’Imu alle patrimoniali, Corriere Economia
- Fran, R., Massy, W. & Wind, Y. (1972) Segmentazione del mercato (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall), pag. 42-50
- Franck, Egon. "Financial Fair Play in European Club Football: What is it all about?" *International Journal of Sport Finance* 9, no. 3 (2014): pp. 193-217.
(<http://tinyurl.com/y4flu7n4>)

Helyar, B. J. (1995.). Power plays: Pro basketball loses its 'Feel good' image in nasty labor dispute --- egos, old rivalries surface as some stars and agents seek to decertify union --- fight for the 'Bird exception'. *The Wall Street Journal. Eastern Edition* (<http://tinyurl.com/y3hdhbyz>)

Kaplan, R. (2004). The NBA Luxury Tax Model: A Misguided Regulatory Regime. *Columbia Law Review*, 104(6), 1615-1650. (https://www.jstor.org/stable/4099377?seq=1#metadata_info_tab_contents)

Kilb, S. T. (2014). Fixing financial fair play: How to make european soccer's salary cap stick. *Indonesian Journal of International & Comparative Law*, 1(3), 808. (<http://tinyurl.com/y34okzgi>)

Leeds, Michael A., and Sandra Kowalewski. (2001) "Winner take all in the NFL: The effect of the salary cap and free agency on the compensation of skill position players." *Journal of Sports Economics* Vol.2. No.3 pp.244-256. (<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/152700250100200304>)

Lindholm, J. (2010) "The Problem with Salary Caps under European Union Law: The Case against Financial Fair Play" *Texas Review of Entertainment & Sports Law*, volume 12, issue 2, pp. 189 – 213 (https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/tresl12&div=13&g_sent=1&casa_token=&collection=journals)

Newhan, R. (2002) Start Spreading the Payroll Blues, L.A. Times, Nov. 13.

Pigou, A. C. (1929). A study in public finance. pp. xvii, 323. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 141(1), 281-281. (<http://tinyurl.com/y54ye4ft>)

Russo, P. (2007). *Manuale di diritto tributario. parte generale* (Nuova ed.). Milano: Giuffrè. (<https://bibliotecavolumi.giuffrefrancislefebvre.it/#/>)

Quirk & Fort, (1989) Hard Ball, supra note 2, at 90–91

Rottenberg, S. (1956). The baseball players' labor market. *Journal of political economy*, 64(3), 242-258. (<https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/257790?journalCode=jpe>).

Scitovsky, T. (1944). "Some Consequences of Judging Quality by Price," *Review of Economic Studies*, Vol. 12 (2). No. 32, pp. 100-105

Smith, A. (1937) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (New York: Modern Library Edition, Random House).

Watkins, G. P. (1915) *Welfare as an Economic Quantity* (Boston: Houghton Mifflin) p. 141.

Whaples, R. (2003). Charles P. Korr. *The end of baseball as we knew it: The players union, 1960–1981*. Urbana: University of Illinois Press, 2002. xviii + 336 pp. ISBN 0-252-02752-3, \$34.95. *Enterprise & Society*, 4(2), 376-378.

(<http://tinyurl.com/yx8tzx5c>)