amministrativ@mente

Rivista di diritto amministrativo

Pubblicata in internet all'indirizzo www.amministrativamente.com

Diretta da
Gennaro Terracciano, Stefano Toschei,
Mauro Orefice e Domenico Mutino

Direttore Responsabile
Marco Cardilli

Coordinamento
L. Ferrara, F. Rota, V. Sarcone

FASCICOLO N. 3-4/2015

estratto

Registrata nel registro della stampa del Tribunale di Roma al n. 16/2009
ISSN 2036-7821

Comitato scientifico

Bonfiglio Salvatore, Carloni Enrico, Castiello Francesco, Cittadino Caterina, D'Alessio Gianfranco, Di Pace Ruggiero, Gagliarducci Francesca, Gardini Gianluca, Gattamelata Stefano, Greco Maurizio, Laurini Giancarlo, Mari Angelo, Marini Francesco, Mastrandrea Gerardo, Matera Pierluigi, Merloni Francesco, Nobile Riccardo, Palamara Luca, Palma Giuseppe, Panzironi Germana, Pasqua Simonetta, Patroni Griffi Filippo, Piazza Angelo, Pioggia Alessandra, Puliat Helene, Realfonzo Umberto, Schioppa Vincenzo, Sciascia Michel, Sestini Raffaello, Spagnoletti Leonardo, Staglianò Giuseppe, Storto Alfredo, Titomanlio Federico, Tomassetti Alessandro, Uricchio Antonio, Volpe Italo.

Comitato editoriale

Laura Albano, Daniela Bolognino, Caterina Bova, Silvia Carosini, Sergio Contessa, Marco Coviello, Ambrogio De Siano, Luigi Ferrara, Fortunato Gambardella, Flavio Genghi, Concetta Giunta, Filippo Lacava, Masimo Pellingra, Carlo Rizzo, Francesco Rota, Stenio Salzano, Ferruccio Sbarbaro, Francesco Soluri, Marco Tartaglione, Stefania Terracciano, Angelo Vitale, Virginio Vitullo.

amministrativamente
Rivista di diritto amministrativo

Il contenimento della spesa delle società di calcio in europa: ipotesi di applicazione delle regole della National Basketball Association alla Premier League inglese

di Alessio Marotta

I. Introduzione

La presente trattazione analizza le principali regole in vigore nella *National Basketball Association* [*NBA*], la principale Lega professionistica di *basket* americana, e ne propone una possibile applicazione al calcio europeo.

L'intento è di fornire una metodologia utile a contenere la spesa delle società di calcio, in particolare al fine di ridurne i debiti e aumentare al tempo stesso l'equilibrio delle competizioni.

Gli aspetti su cui il lavoro si focalizza di più sono essenzialmente due: la previsione di un tetto salariale e una differente regolamentazione del "calciomercato".

La *NBA* si basa infatti sulla presenza di un tetto salariale, il *Salary Cap*, cioè un limite a quanto le squadre possono spendere per pagare i propri giocatori. Il *Cap* è uguale per tutti, indipendentemente dalle capacità economiche dei vari proprietari[1].

Il sistema americano è caratterizzato inoltre dall'impossibilità per le squadre di acquistare giocatori a titolo oneroso. Ciò significa che queste, a differenza delle società calcistiche, non devono affrontare gli ulteriori costi, rispetto ai salari, derivanti dall'allestimento della rosa.

La regolamentazione della *NBA* è contenuta all'interno del *Collective Bargaining Agreement* [*CBA*]. Si tratta di un accordo tra la Lega e l'Associazione dei Giocatori, la *National Basketball Players Association* [*NBPA*]. L'attuale *CBA* è entrato in vigore a partire dalla stagione 2011-12 ed è valido fino alla stagione 2020-21 [30 giugno 2021]. Sia la *NBA* che la *NBPA* hanno la possibilità di porre fine all'accordo dopo la sua sesta stagione [30 giugno 2017], tramite notifica scritta all'altra parte entro il 15 dicembre 2016.

Il campionato qui utilizzato come esempio è la *Premier League* inglese [*BPL*], con riferimento alla stagione 2012-13 della quale si dispone di dati ufficiali.

II. Il Salary Cap: procedimento di calcolo NBA e applicazione alla Premier League

Il procedimento per la determinazione del *Salary Cap* nella *NBA* ruota attorno al concetto di *Basketball Related Income* [*BRI*]. Il *BRI* comprende essenzialmente tutti i ricavi percepiti dalle squadre a seguito di attività collegate al *basketball*. L'Articolo VII, Sezione 1, del *CBA* elenca in maniera dettagliata tutte le voci che ne fanno parte. Tra queste figurano la vendita dei biglietti per le partite, i diritti di trasmissione in qualsiasi forma, il *merchandising*, le sponsorizzazioni ed in generale le entrate relative agli impianti di gioco.

[1] Si tratta però di un "*soft cap*". Vedremo come, *in alcuni casi e a determinate condizioni*, sia possibile spendere oltre il tetto salariale.

www.amministrativamente.com ISSN 2036-7821

A partire dalla stagione 2012-13, il calcolo del tetto salariale si basa su una stima del *BRI* [*projected BRI*] per la stagione che deve cominciare. La cifra che viene stimata è il risultato di una trattativa tra la Lega e la *NBPA*, che avviene ogni anno ad inizio luglio. Il *Cap* si ottiene moltiplicando quella cifra per il 44.74%, a cui vanno sottratte le stime per i *benefit* dei giocatori [200 mln $ circa], e dividendo infine per 30 [il numero di squadre *NBA*]. Il tetto salariale è quindi strettamente collegato agli introiti dell'intera Lega; più questi sono alti, più le squadre avranno la possibilità di spendere per pagare i salari ai propri giocatori.

Il *Salary Cap* per la stagione in corso [2014-15] è stato fissato a 63.065 mln $, con un incremento pari al 7.5% rispetto all'anno precedente. Nelle stagioni 2013-14 e 2012-13 il tetto era rispettivamente di 58.679 mln $ e 58.044 mln $.

La previsione di un tetto salariale all'interno del calcio europeo avrebbe il pregio di contribuire alla riduzione della spesa delle società. Nella stagione 2012-13, le squadre della *BPL* hanno impiegato il 71% dei propri ricavi solamente per pagare gli stipendi dei giocatori [stessa percentuale anche in Italia][2]. Più in generale, nelle prime 12 squadre, tra tutti gli sport, a livello di salari pagati *in media* ai propri giocatori, 8 appartenevano al mondo del calcio, di cui 3 alla *BPL* con il *Manchester City* in prima posizione [le altre due sono *Chelsea e Manchester United*][3].

Simili livelli di spesa [cui bisogna aggiungere i costi legati al calciomercato] pongono dei seri problemi di *sostenibilità a livello economico*. Continuando ad osservare la stagione 2012-13, le perdite nette delle società inglesi sono state di 316 mln £ [rispetto ai 245 mln £ dell'anno prima] ed in 5 [*Aston Villa*, *Chelsea*, *Liverpool*, *Manchester City* e *Queens Park Rangers*] hanno riportato perdite prima delle tasse per oltre 50 mln £. L'indebitamento netto della Lega è salito a quota 2.5 bilioni £ [*Chelsea* a 958 mln £, *Manchester United* e *Aston Villa* rispettivamente a 295 e 189 mln £]. Solo 2 *club*, *Norwich City* e *Swansea City*, hanno chiuso la stagione con i conti in attivo [+ 7 e + 4 mln £][4].

Un ulteriore problema riguarda *l'assenza di equilibrio* nel campionato. Sempre in termini di salari, la differenza tra il *Manchester City*, la squadra che ha speso di più, ed il *Wigan Athletic*, l'ultima di questa speciale classifica, è pari a 189 mln £ [233 mln £ contro 44]. In merito, occorre sottolineare come vi sia una fortissima correlazione tra i soldi spesi per i salari e i risultati sportivi. Le prime 4 in fatto di spesa [nell'ordine *Manchester City*, *Manchester United*, *Chelsea* ed *Arsenal*] hanno occupato le prime 4 posizioni anche in campionato, mentre, assieme alla sorpresa *Queens Park Rangers* [settima per spesa con 78 mln £], sono retrocesse *Reading* e *Wigan Athletic*, cioè le squadre che hanno speso meno in assoluto.

L'analisi di questi dati rischia di far passare in secondo piano gli obiettivi centrati sul fronte dei ricavi, che nella stagione 2012-13 hanno raggiunto il totale di 2.525 bilioni £. In particolare, si è registrato un aumento dei ricavi collegati ai diritti televisivi, grazie alla competizione tra *BSkyB* e la nuova *BT Sport*, e una continua crescita degli introiti commerciali, nonché della popolarità del campionato all'estero.

Tuttavia, se da un lato le stime dei ricavi per gli anni successivi siano decisamente positive, anche quelle relative alla spesa sembrano crescere di pari passo.

Nell'applicare il procedimento *sopra descritto* per la previsione di un tetto salariale nella *BPL*, bisogna tenere conto di due aspetti. Innanzitutto, le squadre della *BPL* sono 20 e il risultato finale andrà quindi diviso per 20 [e non per 30].

[2] Deloitte, *Annual Review of Football Finance*, 2014.

[3] Sporting Intelligence, *Global Sports Salaries Survey*, 2013. La ricerca tiene conto dell'effettivo numero di giocatori in rosa, che può variare anche all'interno dello stesso sport.

[4] *Premier League finances: the full club-by-club breakdown and verdict*, www.theguardian.com, 1 maggio 2014.

Altra questione riguarda il *roster* di una squadra *NBA*, che può essere composto da un massimo di 15 giocatori. Nella *BPL* abbiamo rose che possono avere fino a 25 giocatori[5], pertanto la differenza tra le due Leghe potrebbe anche essere di 10 giocatori per squadra. Per il pagamento di questi giocatori [che non avranno verosimilmente lo stesso minutaggio in campo dei titolari] si potrebbe, ad esempio, prendere in considerazione la stima sul salario medio di un giocatore inglese per la stagione successiva [oppure il dato certo inerente la stagione appena conclusa], che era pari ad 1.6 mln £ annui, moltiplicarlo per 10 ed infine aggiungerlo al totale. In questo caso, il *Salary Cap* per la stagione 2012-13 risulterebbe pari a 72 mln £ circa. In alternativa, si potrebbe applicare all'inizio del procedimento una percentuale intorno al 55% per un tetto salariale di circa 70 mln £.
Indipendentemente dalla formula utilizzata, ciò che risulta di primaria importanza è ridurre gli 1.8 bilioni £ spesi in salari dalle squadre della *BPL*, che come detto rappresentavano il 71% dei ricavi totali.

III. La luxury tax

Il *Salary Cap* della *NBA* è un *soft cap*, poiché il *CBA* prevede delle eccezioni. Le eccezioni sono dei meccanismi inerenti all'acquisizione di giocatori, senza contratto [*free agent*] o sotto contratto con un'altra squadra, che permettono ad una squadra di avere un *team salary* superiore al tetto stabilito. Di norma, infatti, non è possibile acquisire un nuovo giocatore qualora non si abbia spazio sufficiente rispetto al tetto salariale ad accoglierne lo stipendio. Esamineremo nel dettaglio alcune eccezioni a partire dal *paragrafo V*.
Questo breve cenno è utile per comprendere il funzionamento della *luxury tax*. La *luxury tax* è una tassa che nella *NBA* aiuta a controllare la spesa di una squadra [in fatto di salari] e che viene pagata da quelle squadre che spendono per i salari dei propri giocatori più di una certa soglia. Tale soglia [*tax level*] viene determinata prima dell'inizio della stagione tramite un procedimento analogo a quello utilizzato per il calcolo del *Salary Cap*, ma con l'applicazione al *projected BRI* di una percentuale del 53.51%. Nella prima ipotesi di *Salary Cap* applicato alla *BPL* fornita nel *paragrafo precedente*, il *tax level* equivarrebbe a 83 mln £. Per quanto riguarda la seconda ipotesi, occorrerebbe in questo caso utilizzare una percentuale ancora più alta, intorno al 63%, per garantire un'adeguata differenza con la soglia del tetto salariale. In sostanza, per spendere più di 72 mln £ e acquisire nuovi giocatori, una squadra deve avvalersi delle eccezioni; superata però la soglia degli 83 mln £ deve pagare la *luxury tax*.
Fino al campionato 2012-13, le franchigie *NBA* hanno pagato 1$ per ogni 1$ che c'era in più nel loro monte salari rispetto al *tax level* ["*the tax shall be equal to the amount by which the team's team salary exceeds the tax level*"]. Quindi, molto semplicemente, una squadra con un *team salary* di 11 mln $ oltre il *tax level* avrebbe pagato una *luxury tax* di 11 mln $[6]. Dalla stagione successiva è entrato in vigore un sistema progressivo [a pieno regime dal 2015-16], che prevede l'applicazione di aliquote sempre più alte in relazione all'entità dell'infrazione e se la squa-

[5] *Home Grown quota for Premier League*, www.premierleague.com, 17 novembre 2011.

[6] In quell'anno sono stati pagati nella *NBA* **70 mln $** di *luxury tax*. Il *tax level* era pari a 70.3 mln $. Di seguito, le squadre che hanno pagato la tassa con i relativi importi: *L.A. Lakers* (29.3 mln $); *Miami Heat* (13.3 mln $); *Brooklyn Nets* (12.9 mln $); *N.Y. Knicks* (10 mln $); *Chicago Bulls* (3.9 mln $); *Boston Celtics* (1.2 mln $). L. Coon, *NBA Salary Cap/Collective Bargaining Agreement FAQ*, www.cbafaq.com, last visited August 19, 2014. Se analogo sistema fosse stato in vigore nella *BPL*, con *tax level* calcolato a 83 mln £, il totale delle tasse sarebbe stato **477 mln £**. Di seguito, le squadre che avrebbero pagato la tassa e relativi importi: *Manchester City* (150 mln £); *Manchester United* (98 mln £); *Chelsea* (96 mln £); *Arsenal* (71 mln £); *Liverpool* (49 mln £); *Tottenham* (13 mln £).

dra sia o meno una "*repeat offender*" cioè se ha pagato la tassa in almeno 3 delle 4 stagioni precedenti. In quest'ultimo caso, ad esempio, per un'infrazione di 11 mln $ la tassa equivarrebbe a 29.75 mln $; qualora invece la squadra non rientri in tale categoria, la *luxury tax* sarebbe di 18.75 mln $.

L'importanza di avere un campionato equilibrato, evitando che una franchigia accetti di pagare un importo elevato di *luxury tax* pur di allestire una rosa più competitiva delle altre [come di recente hanno fatto i *Brooklyn Nets* con il proprietario russo Mikhail Prokhorov], è stata sottolineata di recente dal nuovo *NBA Commissioner*, Adam Silver, che così si è espresso: "*I would have a harder Salary Cap. I still think it's unhealthy for the League when a team like Brooklyn goes out and pays an exorbitant luxury tax in order to give themselves a better chance to win. From a league-office standpoint, the ideal league would be for all thirty teams to compete based on the skill of their management and players, as opposed to one team paying more to get better talent*".

Rimane ora da analizzare come vengano impiegati i proventi della *luxury tax*. Il *CBA* prevede che fino al 50% del totale venga distribuito in parti uguali alle squadre che non hanno dovuto pagare. Si tratta di una disposizione non obbligatoria, tuttavia è ciò che accade nella pratica. L'ammontare che non finisce alle squadre [il restante 50%] viene invece utilizzato per scopi che la Lega si propone: attualmente il finanziamento del programma di *revenue sharing*.

IV. Il programma di revenue sharing

Questo sistema è stato introdotto per ridistribuire la ricchezza generata dalle franchigie che ricavano di più [*high-revenue teams*] verso quelle più deboli, con il fine di attenuare ulteriormente la disparità economica nella Lega[7]. Il programma prevede che *tutte* le squadre contribuiscano versando in una cassa comune una percentuale uguale dei propri ricavi totali [circa il 50%], meno alcune spese, come quelle inerenti agli impianti di gioco; *ogni squadra* riceve successivamente *1/30* di ciò che è presente nella cassa[8].

L'idea è, quindi, che le squadre che hanno i ricavi più bassi [*low-revenue teams*] contribuiscano alla condivisione delle risorse meno di quanto effettivamente ne ricevano indietro. Al contrario, le *high-revenue team* aiutano in sostanza a finanziare il programma. Ad esempio, i *Los Angeles Lakers*, nella stagione passata hanno versato nella cassa un netto di 49.6 mln $, dopo aver conseguito profitti per circa 158 mln $. Le squadre che hanno ricevuto di più sono state i *Memphis Grizzlies* ed i *Charlotte Hornets*, rispettivamente con 23.1 mln $ e 22 mln $[9]. Per capire l'importanza di questi ultimi due numeri è sufficiente ricordare che il *Salary Cap* era pari a 58.6 mln $. Si tratta pertanto di oltre 1/3 del tetto salariale[10].

[7] *Inside NBA's revenue sharing*, www.sportsbusinessdaily.com, 23 gennaio 2012.

[8] Vi sono però delle eccezioni. Le squadre che, in relazione all'ubicazione della propria sede, operano all'interno di mercati in cui vi sono meno di un milione di famiglie che posseggono una *TV* non devono contribuire per più del 15% dei ricavi. Nessuna squadra contribuisce con oltre il 30% dei propri profitti, più 5 mln $. Le squadre che giocano in aree dove vi sono più di 2.5 milioni di famiglie con *TV* non ricevono nulla dalla *revenue sharing*; dove ve ne sono tra i 2 e i 2.5 milioni, le squadre ricevono invece una parte del pagamento. Inoltre, i profitti di una squadra non possono superare i 10 mln $ grazie alla *revenue sharing*. L. Coon, *NBA Salary Cap*. Per i dati sul numero di *TV* in una determinata area, Nielsen, *Local Television Market Universe Estimates, Comparisons of 2012-13 and 2013-14 Market Ranks*, www.nielsen.com.

[9] *Lakers most profitable NBA franchise, despite miserable season*, www.latimes.com, 5 luglio 2014.

[10] Jeanie Buss, l'attuale *President* dei *Los Angeles Lakers*, che ha fatto parte del Comitato incaricato di creare il nuovo sistema, dichiarò: "*any business operator wants to keep their revenue. That's the nature of the business, but we also understand the bigger picture and we want a League with teams that are economically viable so that every team has the opportunity to compete. It makes for a healthier League*". Fred Whitfield,

Inoltre, il sistema tende anche a "responsabilizzare" le franchigie. Questo perché si richiede che esse raggiungano quantomeno una determinata soglia nei ricavi, in relazione alla dimensione del mercato in cui la squadra gioca, che si basa a sua volta sul numero di famiglie che posseggono una *TV* in quell'area [*TV households*]. Le franchigie che non dovessero raggiungere l'obiettivo devono comunque versare la differenza [e rischiano di rinunciare fino al 25% dell'ammontare che riceverebbero dalla *revenue sharing*]. La soglia [*revenue benchmarks*] può variare dal 65% [*New Orleans*] al 160% [*New York* e *Brooklyn*] dei ricavi medi della Lega.
Adattando la *revenue sharing* alla *BPL*, con l'utilizzo anche di parametri differenti, come ad esempio il numero di tifosi di una squadra, si aumenterebbe la competitività dei *club* più piccoli, riducendo al contempo la loro percentuale di indebitamento.

V. Il sistema delle trade

Come anticipato in fase di *Introduzione*, nella *NBA* non è possibile acquistare un giocatore a titolo oneroso. Si tratta di una notevole differenza rispetto al mondo del calcio, dove l'impiego di denaro per l'allestimento della rosa rappresenta la regola. In particolare, nella stagione 2012-13, le squadre della *BPL* hanno fatto acquisti per un totale di 596 mln £ e ceduto giocatori per 272.2 mln £[11]. La spesa netta è stata pertanto di 323.8 mln £. I numeri sono ancora più impressionanti l'anno successivo. Nella stagione 2013-14, infatti, la spesa netta è salita a 451.1 mln £, per acquisti costati alle casse delle società un totale di 778.6 mln £[12].
Ciò comporta nuovamente un problema di *sostenibilità a livello economico* ed un problema di *equilibrio nella competizione*. Il primo deriva dal fatto che, oltre alle spese per i salari, i bilanci di una società sono ulteriormente gravati dall'acquisizione onerosa di nuovi calciatori. E, così come per i salari, anche le spese per il calciomercato sono in continua ascesa[13]. Il secondo problema è legato alla maggiore facilità con cui le società che dispongono di più risorse economiche sono in grado di acquistare i giocatori migliori. Le due squadre più in forma nella *BPL*, *Chelsea* e *Manchester City*, si sono contraddistinte negli ultimi anni per delle spese che hanno pochi eguali. Roman Abramovich, proprietario del *Chelsea* dal luglio 2003, ha oltrepassato nell'estate 2014 la "modica" cifra di 2 bilioni £ di investimenti nel *club* londinese. Lo Sceicco Mansour, a capo del *Manchester City* dal settembre 2008, ha invece investito 1.2 bilioni £ [compresi i 200 mln £ per l'acquisto della società][14]. Anche il *Manchester United*, con i suoi 150 mln £ spesi nell'ultima sessione di mercato ha fatto molto discutere. E' opinione oramai di molti tifosi in Inghilterra, e non solo, che queste

President dei *Charlotte Hornets*, si espresse invece così: "*for us, being a small-market team, we have the same goals and aspirations of large-market teams to compete for a championship, and the new plan gives us a chance*".

[11] I dati sono stati ricavati da *Premier League summer transfer window 2012: club-by-club list of deals*, www.telegraph.co.uk, 1 settembre 2012 e *Premier League transfers: completed deals for January 2013*, www.telegraph.co.uk, 31 gennaio 2013.

[12] *Summer transfer window 2013: Premier League report cards – how did your team fare this summer?*, www.telegraph.co.uk, 3 settembre 2013; *Premier League January transfer window 2014: ins and outs*, www.telegraph.co.uk, 1 febbraio 2014

[13] http://www2.deloitte.com/ie/en/pages/consumer-business/articles/premier-league-clubs-set-new-record-835m-spend.html#

[14] *Manchester City v Chelsea: financial tale of the tape between Sheikh Mansour and Roman Abramovich*, www.telegraph.co.uk, 19 settembre 2014. Quanto "costa" vincere un trofeo? Il *Chelsea* nell'era Abramovich ha conquistato 9 trofei di primo livello [1 *Champions League*, 1 *Europa League*, 3 *Premier League* e 4 *FA Cup*]. In sostanza, 1 trofeo ogni 233 mln £ circa. Il *Manchester City*, sotto la guida degli Sceicchi ne ha vinti 3 [2 Campionati e 1 Coppa d'Inghilterra]: spese per l'acquisizione del *club* escluse, sono 333 mln £ circa a trofeo.

squadre, con il loro comportamento sul mercato, è come se "comprassero il campionato".
La riforma del *Fair Play Finanziario* voluta dal presidente dell'UEFA, Michel Platini, ha risolto solo in minima parte la situazione, come testimoniato dai continui acquisti fatti dalle tre squadre appena menzionate. Le nuove regole europee, senza contare un apparato sanzionatorio ancora debole ed incerto, impongono alle società di tenere d'occhio il bilancio, cercando di evitare dunque che queste registrino dei passivi allarmanti. L'equilibrio delle competizioni nazionali così come quello delle coppe europee rimane un problema irrisolto ed il distacco tra le squadre di prima fascia e le altre continua ad aumentare in maniera preoccupante.
Questo perché società con fatturati altissimi, anche superiori ai 400 mln € annui, hanno la possibilità di continuare a fare investimenti sul mercato senza alcun limite, non avendo poi troppe difficoltà a rientrare delle spese. Assistiamo pertanto a campagne acquisti faraoniche, sorrette da *sponsor* o operazioni commerciali senza precedenti. Il *Manchester United*, al termine della stagione 2014-15, beneficerà di un contratto di sponsorizzazione con *Adidas* che frutterà nelle casse della società inglese 750 mln £ per 10 anni[15]. All'estero non sono da meno, con le operazioni di *Bayern Monaco* e *Real Madrid* su tutte a fare notizia, compresa quella relativa alla costruzione del nuovo stadio degli spagnoli[16].
Se veramente si avesse la volontà di salvaguardare l'equilibrio del calcio europeo e di evitare competizioni già scritte ancor prima di cominciare, le uniche strade percorribili sembrano o quella di prevedere un tetto alla spesa delle squadre per il calciomercato oppure, in alternativa, quella di prendere spunto dal meccanismo delle *trade* in vigore nella *NBA*.

Le *trade* permettono ad una squadra *NBA* di acquisire giocatori che sono sotto contratto con un'altra squadra. Si tratta di uno scambio di giocatori che può riguardare due o più squadre e il cui funzionamento è strettamente legato al salario percepito dai giocatori oggetto dell'affare[17]. Fintanto che una squadra mantiene il proprio *team salary* al di sotto del tetto salariale, può completare la rosa senza limitazioni; l'importante è che, contando anche il salario del giocatore in entrata, la squadra non superi il *Salary Cap* per più di 100.000 $. In caso contrario, ha bisogno di un'eccezione, che, come abbiamo visto, consente ad una squadra di compiere operazioni oltre il tetto salariale [quindi anche quando la squadra già si trovi oltre il tetto salariale].
L'eccezione più rilevante ai fini delle *trade* è la *Traded Player exception*[18]. Quando le *trade* avvengono tramite l'utilizzo di questa eccezione possono essere *simultanee* e *non simultanee*. Una *trade* simultanea è chiamata così perché, esattamente come avviene nel calciomercato quando c'è uno scambio di giocatori, una squadra dà un giocatore ad un'altra e, nello stesso momento, ne ottiene uno in cambio. Solo che, trattandosi di eccezione, vi sono dei limiti. I limiti sono correlati agli stipendi percepiti dai giocatori oggetto della *trade*. A questo punto bisogna distinguere tra squadre che non pagano la *luxury tax* e squadre che invece la pagano. Le squadre che *non* pagano la tassa, *ed è importante che rimangano sotto il tax level anche a trade avvenuta*, se scambiano uno o più giocatori [è possibile inserire più giocatori nella trattativa] che percepiscono complessivamente *fino a 9.8 mln $* possono prendere giocatori che guadagnano *fino al 150% della cifra* di cui si sono liberate nel monte

[15] http://www.bbc.com/news/business-28282444.
[16] http://bleacherreport.com/articles/2247236-real-madrid-and-ipic-announce-major-sponsorship-agreement.
[17] Al riguardo, il *CBA* prevede dei limiti sia massimi che minimi a quanto un giocatore può percepire in un anno. Vedi Articolo II, Sezioni 6 e 7.
[18] Le altre sono la *Disabled Player exception*, per cui vedi il *paragrafo VI*, e la *Minimum Salary exception*, per l'acquisizione di giocatori al minimo salariale.

salari, *più 100.000 $*. Per giocatori in uscita che stanno tra i 9.8 mln $ e i 19.6, il salario in entrata può essere fino a 5 mln $ in più rispetto al salario cui si è fatto spazio. Infine, dai 19.6 in su si possono acquisire giocatori il cui guadagno arrivi *fino al 125% del salario in uscita, più 100.000 $*. Quest'ultimo limite si applica anche alle squadre che pagano la tassa, indipendentemente dai giocatori che decidono di scambiare.

Facciamo un esempio. Se una squadra oltre il *tax level* decide di scambiare un giocatore da 10 mln $, può prenderne un altro il cui salario arriva fino a 12.6 mln $, oppure due che ne guadagnano 6 o in alternativa tre da 4 e così via. Se quella squadra volesse acquisire un giocatore dal salario più alto, ha la possibilità di inserire nella *trade* un altro giocatore in maniera tale da aumentare il valore di quello che possono ricevere.

Le *trade* non simultanee permettono ad una squadra di completare l'affare entro un anno di tempo. Il salario che è possibile ricevere può arrivare fino al 100% della cifra che si libera, più 100.000 $. Ad esempio, la *squadra A* cede un giocatore che guadagna 6 mln $ alla *squadra B* e ne ottiene uno che guadagna 4. A quel punto, la *squadra A* avrà un anno di tempo per acquisire un giocatore del valore massimo di 2.1 mln $ per chiudere la *trade*, e non necessariamente dalla *squadra B*. Nelle *trade* non simultanee non è tuttavia permesso sommare gli stipendi dei propri giocatori per prenderne uno che percepisce di più. Una squadra non può quindi cedere due giocatori da 4 per prenderne uno da 8. Può però cederne due da 4 per uno da 6, con il primo giocatore che rientra in una *trade* simultanea ed il secondo in una non simultanea, garantendo alla prima un *credito* da 4 da spendere entro un anno. Non è possibile sommare il credito derivante da una *trade* non simultanea al valore di un giocatore per acquisirne uno più costoso. Infine, le squadre che sono sotto il *Salary Cap* quando cominciano la *trade* non possono in nessun caso ricevere un credito, anche se a *trade* conclusa aumentino il monte ingaggi oltre il tetto salariale.

VI. Le eccezioni al Salary Cap. La Larry Bird exception e la Disabled Player exception

Come abbiamo visto finora, il sistema *NBA* ruota attorno al *Salary Cap*. Tutte le squadre, senza distinzione alcuna, devono rispettare il medesimo tetto salariale. Si tratta però di un *soft cap*. Le squadre hanno la possibilità di spendere una cifra superiore al tetto salariale. Per farlo, hanno bisogno di un'eccezione. Le eccezioni sono dei meccanismi che permettono ad una squadra di avere un monte ingaggi oltre quello che è normalmente consentito. In *questo paragrafo* ne esaminiamo due: la "*Larry Bird*" *exception* e la *Disabled Player exception*. Il *CBA* ne prevede anche altre[19]; tuttavia, l'intento è di mostrare che le squadre possono in alcune situazioni derogare al *Salary Cap*. Dopodiché, nel ricreare lo stesso sistema in un altro campionato, nel nostro caso la *BPL*, non è detto che debbano essere recepite tutte le eccezioni presenti nel *CBA* o che non se ne possano prevedere altre basate su parametri differenti. Oppure, in alternativa, che non se ne prevedano affatto.

La *National Football League* [*NFL*], ad esempio, si basa su un *hard cap*, dove le squadre non possono superare il tetto salariale. La *NBA* ha deciso di muoversi su un'altra strada, cioè di prevedere delle eccezioni. Nel 1983, quando il *Salary Cap* fu istituito, fu introdotta anche la possibilità per le squadre di eccedere il *Cap* nel trovare un nuovo accordo contrattuale con un proprio giocatore divenuto *free agent*. Quella che il *CBA* prevede sotto "*Veteran Free Agent exception*" è in realtà conosciuta come "*Larry Bird*" *exception* proprio perché a Larry Bird, campione dei *Bo-*

[19] Articolo VII, Sezione 6, *Collective Bargaining Agreement*. Tra queste c'è anche la *Traded Player exception* esaminata nel *paragrafo V*.

ston Celtics, sarebbe scaduto il contratto a fine stagione e i *Celtics* avrebbero potuto quindi offrirgli un nuovo contratto indipendentemente dal tetto salariale[20].

Nel *CBA* attuale, affinché i giocatori possano beneficiare di questa eccezione devono giocare per **tre stagioni consecutive** senza cambiare squadra come *free agent* [*Qualifying Veteran Free Agents*]. Se un giocatore a cui scade il contratto firma con un'altra squadra, la continuità si interrompe. Ma se un giocatore fa parte di una *trade*, i suoi *Bird rights* lo seguono, e sarà la sua nuova squadra a poter utilizzare l'eccezione. Ad esempio, un giocatore firma un contratto di tre anni con la *squadra A*; dopo due anni e mezzo viene acquisito dalla *squadra B*, che potrà avvalersi della *Larry Bird exception* alla fine della stagione in corso. L'eccezione in esame offre inoltre due possibilità: quella di ottenere un contratto di 5 anni di durata, anziché di 4 anni che è altrimenti la durata massima di un contratto *NBA* siglato da un *free agent*, e quella di prevedere aumenti annui nel salario fino al 7.5% rispetto al salario della prima stagione, anche in questo caso oltre il limite ordinario rappresentato dal 4.5%. In sostanza, la *Larry Bird exception* fornisce alle squadre la possibilità di trattenere i propri giocatori chiave a fine contratto a prescindere dalla situazione salariale.

La *Disabled Player exception* consente, sempre alle squadre oltre il *Cap*, di sostituire un giocatore che rimarrà fuori per tutta la stagione a causa di un grave infortunio o di una malattia. E' necessaria una richiesta alla Lega *entro il 15 gennaio* e che questa accerti che il giocatore non sia in grado di rientrare prima della conclusione della stagione. Se l'eccezione viene accordata, la squadra potrà decidere se ingaggiare un *free agent* oppure acquisire un giocatore tramite *trade*, al posto del giocatore infortunato [*disabled player*]. Nel primo caso è possibile mettere sotto contratto un giocatore per massimo una stagione, accordandogli un salario non superiore al 50% di quello che percepisce il giocatore che si va a sostituire. Se la squadra decide invece di ricorrere ad una *trade*, può prendere solamente giocatori che sono nel loro ultimo anno di contratto e che non guadagnano oltre il 50% più 100.000 $ rispetto al *disabled player*. Il *termine* per acquisire un giocatore tramite *Disabled Player exception* è il *10 marzo*.

Nell'eventualità che la domanda venga respinta, la squadra dovrà attendere *90 giorni* prima di inoltrarne un'altra e potrà farlo solo in seguito ad un aggravamento dello stesso infortunio o in base ad un infortunio nuovo. Infine, se il *disabled player* dovesse recuperare prima del previsto, può essere utilizzato tranquillamente dalla propria squadra e non accade nulla al giocatore che era stato preso tramite eccezione. Nel caso in cui, invece, il giocatore infortunato torni in campo o venga scambiato prima dell'utilizzo dell'eccezione, questa si estingue.

VII. Considerazioni finali

La previsione di un tetto salariale nella *BPL*, calcolato per la stagione 2012-13 intorno ai 70 mln £, avrebbe comportato una riduzione della spesa, in relazione ai ricavi totali, per oltre il 10%. Avrebbe determinato, inoltre, un aumento dell'equilibrio del campionato, grazie ad una spesa più uniforme tra le varie squadre. L'utilizzo del sistema delle *trade* in vigore nella *NBA* in luogo del tradizionale calciomercato avrebbe invece permesso un ulteriore risparmio netto di 323.8 mln £, nonché la possibilità per molte più squadre, sempre in ottica equilibrio, di acquisire i giocatori migliori. Si tratta in definitiva di misure auspicabili, tenendo presente un indebitamento della Lega fuori controllo e una situazione in cui praticamente tutte le sin-

[20] Le cose non andarono poi in questo modo. Bird firmò un contratto di sette anni prima di diventare *free agent* e i *Celtics* utilizzarono sì la *Bird exception* ma per un altro giocatore, Cedric Maxwell.

gole società registrano delle perdite effettive a fine stagione.

Più in generale, l'applicazione delle regole *NBA* al mondo del calcio arrecherebbe altri benefici da non sottovalutare. Innanzitutto, aumenterebbe l'importanza di una corretta ed efficace gestione delle risorse. In un contesto dove vige un limite di spesa, operare in maniera oculata e lungimirante diventa fondamentale. Troppo spesso, società calcistiche ottimamente gestite vengono oscurate e messe in difficoltà da realtà più grandi. Queste ultime, infatti, essendo più forti da un punto di vista economico, possono rimediare con maggiore facilità ad eventuali errori di valutazione commessi nell'acquisto di alcuni giocatori, continuando ad investire ingenti somme di denaro nel mercato successivo. Tutto ciò non avviene nella *NBA*, dove, al contrario, stipulare con un giocatore un contratto pluriennale di una certa rilevanza può rappresentare un grave problema se questi non dovesse poi rendere secondo le aspettative. Da una parte per la complessità delle *trade* e dall'altra perché l'acquisizione di un altro giocatore, anche *free agent*, può determinare l'aumento del *team salary* oltre il *tax level*, con tutte le conseguenze del caso in termini di *luxury tax*.

Proprio l'impossibilità per le società calcistiche di spendere senza alcun tipo di limite avrebbe il pregio, inoltre, di lasciare più spazio agli investimenti per i settori giovanili, con relativa valorizzazione di nuovi talenti anche in ottica nazionale.

Infine, ma non da ultimo, dall'applicazione delle regole esposte nella presente trattazione ne trarrebbero beneficio in larga misura sia lo spettacolo che il divertimento di coloro che vivono lo sport con passione e partecipazione.