

IL REGOLAMENTO DEL FAIR PLAY FINANZIARIO ALLA LUCE DEL CASO DEL MANCHESTER CITY, DELL'IMPATTO DEL COVID19 E DEI TEMPI CHE CAMBIANO: PROSPETTIVE E SPUNTI PER UNA RIFORMA DI SISTEMA MUTUATA DALLE LEGHE PROFESSIONISTICHE STATUNITENSIS

by Michela Montanari*

ABSTRACT: Il Fair Play Finanziario, elaborato oltre un decennio fa dalla UEFA, sta subendo colpi di arresto e sembra necessitare di una rivisitazione anche riadattando le regole inizialmente predisposte. Il caso del Manchester City Football Club e la pandemia del COVID19 hanno prodotto l'effetto dirompente di aprire un dibattito sulla persistente idoneità o meno delle attuali normative procedurali. E' infatti in discussione al Parlamento Europeo una proposta di riforma delle regole attraverso l'introduzione di istituti adottati dal sistema professionistico nordamericano: il *salary cap* e la *luxury tax*. Ad avvalorare la necessità di riorganizzare il Regolamento procedurale è stata anche una sentenza del Tribunale Sportivo di Losanna di pochi mesi fa sul Manchester City. Il Manchester City era stato accusato dal Club Financial Control Body (CFCB) il 14 febbraio 2020 di aver coperto dei debiti con false sponsorizzazioni. Sessanta milioni di euro, che provenivano dall'Abu Dhabi United Group riconducibile proprio al principe degli Emirati Arabi Mansour bin Zayd Al Nahyan. Una strategia vietata dal FFP (Fair Play Finanziario), al fine di arginare una sproporzione nelle competizioni fra i grandi club ed i piccoli club che non hanno proprietari importanti sotto il profilo finanziario. I documenti di Football Leaks, dal 2012 sostenevano che il Manchester City avesse aggirato sistematicamente le regole del FFP, esternalizzando alcuni costi ad altre società, ricorrendo a commissioni pagate alla squadra da sponsor di Abu Dhabi e retro-datando alcuni trasferimenti di denaro. Simulazione di un contratto di sponsorizzazione per dissimulare un contratto di finanziamento azionario. Il Manchester City FC impugna detta decisione del CFCB davanti al Tribunale Arbitrale dello Sport (TAS) di Losanna che emette sentenza in data 28 luglio 2020 ribaltando la decisione del CFCB. Il TAS cancella l'esclusione del Manchester City dalle competizioni e effettua una interessante disamina interpretativa del *dies a quo* per la decorrenza della prescrizione per il perseguimento delle violazioni ai sensi dell'art. 37 del Regolamento Procedurale UEFA. L'UEFA – anche dopo la recente “ribellione dei 12” per la Super League - deve avere il coraggio di cambiare le sue regole per la sopravvivenza dello stesso calcio.

ABSTRACT: The system of Financial Fair Play, entered into force ten years ago by UEFA, is coming to a standstill and it seems to be needed a review, also by rearranging the rules originally approved. The Manchester City Football Club case and the COVID19 pandemic have produced the disruptive effect to open a debate on the persistent suitability of the current applicable rules. In fact, a proposal to change the rules is under discussion before the UE Parliament, by means of the introduction of some institutes adopted by the professional North American system: *salary cap* and *luxury tax*. The urgency to reorganise the Regulation was to be confirmed by a sentence of the Sport Arbitral Court of Lausanne some months ago about Manchester City Football Club. Manchester City Football Club was accused by Club Financial Control Body (CFCB) on 14th February 2020 to have covered some debts with false sponsorship contributions. Sixty million of euro, coming from Abu Dhabi United Group traceable just to Prince of United Arab Emirates Mansour bin Zayd Al Nahyan. A strategy forbidden by FFP (Financial Fair Play), in order to stem a disproportion among the competitions between big club and small club that do not have owner relevant regarding the financial point of view. The Football Leaks documents, since 2012 argued that Manchester City bypassed regularly the FFP Rules, externalising some costs to other companies, through fees paid to the football team by the sponsor of Abu Dhabi and backdating some money transfers. A pretended sponsorship agreement in order to dissimulate an equity financing agreement. Manchester City FC appealed such CFCB decision before the Arbitral Tribunal of Sport (TAS) in Lausanne, that released the judgment on 28th July 2020, overturning the CFCB verdict. TAS removed the exclusion of Manchester City from UEFA competitions and rendered an interesting interpretation of *dies a quo* for the starting date of the limitation to prosecute the violations as per article 37 of the UEFA Rules of Procedure. UEFA – even after the recent “rebellion of 12” for the Super League – has to find the courage to change its rules in order to make soccer survive.

Parole Chiave:

Keywords: UEFA Financial Fair Play; Club Financial Control Body; sponsorizzazioni; sponsorship contributions; art. 37 UEFA Rules of Procedure; limitation; prosecution; salary cap; luxury tax; NBA; Super League; Sherman Act; break-even rule .

SOMMARIO: 1. Introduzione: Il Fair Play Finanziario nei nuovi orizzonti di una modifica tra *salary cap* e *luxury cap*. Prospettive e spunti comparatistici col sistema nordamericano - 1.1 Il *salary cap*: definizione ed evoluzione - 1.2 La struttura del *salary cap* nel sistema americano: *salary floor*, *salary cap*, *luxury tax* e *Apron* - 1.3 Tre modelli diversi di *salary cap*: NBA, Serie B italiana e Liga. Di seguito una breve analisi dei tre diversi sistemi - 1.4 Differenze tra il sistema nordamericano e quello europeo: il *salary cap* come antidoto al “fallimento di mercato” - 2. Il Fair Play Finanziario: nascita e *ratio* della sua introduzione nel sistema UEFA con i criteri primari - 2.1 Primo criterio: l’assenza di debiti insoluti verso altri club, giocatori e autorità sociali/fiscali per tutta la stagione (c.d. *no overdue payables*) e secondo criterio: la cd. *break-even rule* - 3. Compatibilità del *fair play* finanziario con il diritto dell’Unione Europea: il caso del Galatasaray ed il caso Milan - 4. Le Sponsorizzazioni ed il controllo del Club Financial Control Body (CFCB) - 4.1 Il caso del Manchester City e le sponsorizzazioni - 4.2 La sentenza TAS 2020/A/6785 Manchester City FC vs UEFA: i punti salienti - 5. Conclusioni: il Fair Play Finanziario: “Morto che cammina verso la Super League” o “Araba Fenice”? Prospettive di riforma ponderata sia in ambito UEFA che in Italia anche per un “*salary cap* europeo”.

*Avvocato iscritto all’Ordine Avvocati di Roma, specializzato in Diritto dello Sport, dell’intrattenimento e del Diritto d’autore – email michela_montanari@hotmail.com

1. Introduzione: Il Fair Play Finanziario nei nuovi orizzonti di una modifica tra salary cap e luxury cap. Prospettive e spunti comparatistici col sistema nordamericano

E’ di questi ultimi giorni la notizia che, anche a causa del Covid 19, che lo scorso anno 2020 ha costretto la UEFA a modificare le proprie regole mitigandole per a sua volta “mitigare” conformemente l’impatto avuto dalla pandemia sul mondo del calcio e sul suo business, l’UEFA ha discusso in videoconferenza al Parlamento europeo un nuovo sistema di regole per il calcio continentale, che parte dall’idea di passare dallo “spendere quanto si incassa” a “spendere il necessario senza sprechi”. Un nuovo modello da predisporre pertanto all’insegna del motto “*evitare gli sprechi*”.¹ Nella creazione di questo nuovo modello di Fair Play Finanziario, conseguenza della crisi economica dovuta al Covid 19, che ha considerevolmente inficiato le entrate dei club, dovranno essere considerati sprechi e soprattutto eccessi, tra cui gli stipendi dei giocatori e le commissioni degli agenti.

¹ Il Presidente Ceferin dal suo insediamento non ha mai mostrato particolare adesione e simpatia alle regole UEFA sul FFP, specie per quanto concerne l’obiettivo di “*incoraggiare i club a contare solo sui propri profitti*”. Si tratta di una dizione aperta, inclusiva, non casuale. In essa il verbo introduttivo “*incoraggiare*” non è sinonimo di una volontà impositiva o sanzionatoria. Tale formulazione lasciava pertanto libera la strada ai club sulle modalità tramite le quali arrivare alla sostenibilità finanziaria, estrinsecando una disponibilità dell’UEFA a favorire il piano di rilancio di un club, nell’ottica di un approdo finale verso un autofinanziamento visto, a ragione, come obiettivo di primaria importanza. Un obiettivo fondamentale quando si parla di un’azienda che avrebbe dovuto lasciare le proprietà dei club libere di scegliere la strada migliore per arrivare ad esso. L’UEFA, con questo principio ispiratore *ab origine*, doveva cioè porsi esclusivamente come organo ausiliario, utile nel fornire consigli, nel mettere a disposizione i suoi esperti per provare a vagliare soluzioni alternative in caso di crisi. Ed invece il verbo “*incoraggiare*” ha lasciato spazio alle imposizioni, alle ingerenze, all’eccesso normativo ed alla scure sanzionatoria di un organo divenuto decisorio, che è arrivato ad impedire a una nuova proprietà di investire nel club per renderlo più forte sul piano tecnico e per portarlo nel corso degli anni verso un normale livello di autofinanziamento, in “*I dubbi e gli errori dell’UEFA: Financial Fair Play, il momento di cambiare*”, di M. Bambara, del 26 Marzo 2021, disponibile su <https://www.derbyderbyderby.it/editoriali/i-dubbi-e-gli-errori-delluefa-financial-fair-play-il-momento-di-cambiare/>.

Tra le proposte sul tappeto² vi è anche l'introduzione di una cd. *luxury tax* per garantire la conformità ai regolamenti europei: ogni volta che si acquista un giocatore, si versa una percentuale da distribuire al sistema. Si pensa anche all'introduzione del cd. *salary cap*, un tetto massimo sia per i salari che per i trasferimenti, già presente in altri sport come il basket, che comporta anche il versamento di una percentuale da distribuire nel sistema. I suindicati strumenti però non fanno ad oggi ancora parte del sistema UEFA ma costituirebbero una novità esogena mutuata direttamente dalle leghe professionistiche statunitensi.

In realtà, l'idea di creare un sistema, che potesse dare maggiore equilibrio finanziario alle società europee di calcio, era stata prospettata già nel G-14 dell'UEFA del 2002, dove si propose di calmierare i costi del personale delle società attraverso una sorta di *salary cap*.³

Nel sistema nordamericano da decenni alcune delle maggiori leghe professionistiche statunitensi hanno introdotto, per mezzo dell'accordo collettivo (*Collective Bargaining Agreements*), regolamentazioni che fissano una corposa restrizione alla libertà contrattuale e finanziaria dei *team* coinvolti, ponendo di fatto un limite quantitativo (e qualitativo) al volume salariale. Il sistema, basato sulla disciplina del *salary cap*, risponde a due distinte esigenze: tutelare l'equilibrio competitivo nella competizione. Il *salary cap* risponde alle stesse logiche del Fair Play Finanziario: entrambi rappresentano strumenti volti a salvaguardare la stabilità finanziaria delle squadre che partecipano alle relative competizioni ed a preservare l'incertezza dei risultati, ma la differenza tra i due mezzi è insita nelle modalità di attuazione della suindicata finalità.

Particolare attenzione, qualora si ritenga possibile attuare una riforma in ambito UEFA con l'adozione dello strumento salariale statunitense, va focalizzata sul contratto collettivo e sul problema del salario degli atleti, ossia sul loro trattamento economico all'interno dei contratti attualmente vigenti sia nei riguardi di una conformità giuridica a livello nazionale⁴ che di una conformità anche a livello comunitario.

1.1 Il salary cap: definizione ed evoluzione dell'istituto

Il *salary cap* è un sistema con il quale si decreta l'ammontare di denaro totale che ogni franchigia può pagare per gli stipendi dei giocatori presenti all'interno del proprio *roster*. Per franchigia si intende una società professionistica operante all'interno di una determinata lega sportiva. Con l'avvento del *salary cap* si è mirato a proteggere proprio l'equilibrio economico delle franchigie, ed anche soprattutto mantenere viva ed equilibrata la competizione tra queste, dettando regole e principi che le diverse società debbono rispettare durante la costituzione della propria squadra, pena il pagamento di una sorta di penale che si attiva dal momento in cui si oltrepassa un certo limite. Tale sovrattassa viene definita come "*Luxury Tax*". Il *salary cap* viene da anni utilizzato con grande successo nello sport nordamericano; di fatto tutte le leghe professionistiche americane più importanti prevedono l'uso del *Salary Cap* come strumento di regolazione. E' il caso della NFL, ossia il campionato di

² Già nel 2017 durante un convegno tenutosi a Lisbona, il Presidente della UEFA Aleksander Ceferin dichiarava: "*Il gap sempre più in aumento può accelerare con la globalizzazione e il cambiamento tecnologico. Non possiamo permettere che la grandezza di alcuni oscuri tutto il resto. Permettendo al gap di aumentare a dismisura, trascureremmo coloro i quali hanno meno opportunità. Ci troviamo di fronte alla minaccia di rendere instabili le squadre di fondo perché il resto del mondo è concentrato sul top.... Dobbiamo esaminare meccanismi quali luxury tax, limitazioni di organico e regole eque sui trasferimenti per evitare l'eccessiva concentrazione di talento in poche squadre*"; e ancora, si legga: gianlucadimarzio.com/it/uefa-ceferin-luxury-tax-o-tetto-agli-ingaggi-stiamo-lavorando-puntiamo-molto-sul-calcio-femminile. (10 settembre 2017). Ciò rileva che la UEFA da oltre 4 anni si sta effettivamente muovendo per modificare ed adattare le proprie regole, purtroppo senza aver ancora intrapreso iniziative concrete.

³ "*Given the rise of player salaries after the Bosman verdict, and the poor financial situation of many football clubs, the G-14 (the organization of the 18 most successful football clubs in Europe) has recently proposed a different type of salary cap, given the different structure of European football. Whereas the main objectives of salary caps in the U.S. major leagues are to protect the owner profits and to guarantee a reasonable competitive balance, the G-14 salary cap seems to be all about financial prudence and controlling costs. Nevertheless, it is worthwhile to investigate how this proposal will affect the competitive balance in the European National football leagues that are said to be very imbalanced with clubs playing in the same division having budgets that are up to 10 times the size of the budgets of other clubs. In 2000, Scotland's Rangers and Celtic both had a budget that was as high as the budget of the other eight clubs together (see Deloitte and Touche, 2002). The same is true for the European Champions League where Manchester United has a budget that is 7 times the budget of, say, Belgian's Anderlecht (see KBC, 2000)*" (S. Kesenne, *The salary cap proposal of the G-14 in European football*, Working Papers, University of Antwerp, Faculty of Applied Economics, 2003; consultabile al link <http://EconPapers.repec.org/RePEc:ant:wpaper:200301>

⁴ In Italia è applicato nella Lega Serie A il sistema salariale di cui all'accordo collettivo LNPA – AIC. In detto accordo la misura del compenso individuale per ciascun calciatore è rimessa in toto alla volontà delle parti, in applicazione del macro-principio dell'autonomia contrattuale, ex art. 1322 c.c., Le uniche limitazioni imposte dall'Accordo attengono ai c.d. minimi salariali (in applicazione dell'art. 36 co. 1 cost.), previsti dall'art. 4 co. 7 ed indicate dalle tabelle allegate all'Accordo Collettivo.

football americano, dove tale modello è stato avviato, e mai più abbandonato, nel 1994; della MLB, campionato di baseball americano, della NHL, campionato professionistico di hockey sul ghiaccio, della MLS, ossia il maggior campionato di calcio statunitense, e come detto della NBA, su cui si concentrerà maggiormente la presente disamina.

Anche l'Australia segue l'esempio nordamericano: il *salary cap* è fissato nel rugby (NRL), nel football (AFL), nel calcio (A-League) e nel basket (NBL).

Situazione un po' più complicata in Europa, dove il tetto salariale è presente solamente in alcuni campionati professionistici di rugby, come quello francese, gallese e inglese. Negli ultimi tempi si era parlato anche dell'introduzione di un tetto salariale nei principali campionati di calcio europei, ma l'estrema diversità tra il sistema sportivo americano e quello europeo rende difficile tale applicazione. Stiamo infatti parlando di due sistemi basati su due filosofie completamente diverse: le leghe sportive americane si caratterizzano per la mancanza di meccanismi di promozione e retrocessione, per l'inesistenza di ulteriori competizioni oltre al proprio campionato e per meccanismi di divisione delle entrate che differiscono dal sistema sportivo europeo. Quest'ultimo "*al contrario prevede che i tornei nazionali abbiano meccanismi di promozione e retrocessione per le squadre partecipanti e che alcune di esse partecipino a tornei sovranazionali (coppe europee e intercontinentali)*"⁵.

Nella lega americana di pallacanestro, in cui operano e competono tra di loro ben 30 franchigie, il *salary cap* è stato introdotto per la prima volta nel 1946, per poi essere stato abolito l'anno successivo, ma nuovamente ripreso 40 anni dopo. Nella prima stagione l'ammontare totale del Cap era stato fissato entro i 55.000 dollari e la maggioranza dei giocatori guadagnava tra i 4.000 ed i 5.000 dollari all'anno. Il *salary cap* come detto è stato ripreso e aggiornato in modo considerevole nel 1983, con un accordo tra la NBA e la NBPA (National Basketball Players Association), ossia il sindacato dei giocatori NBA, che ha portato alla redazione del CBA (*Collective Bargaining Agreement*), quest'ultimo trattasi di contratto collettivo stipulato tra le due associazioni sopra citate.

Il CBA definisce l'intera struttura del *salary cap*, quindi i conseguenti massimi e minimi salari, le regole per gli scambi, le procedure del *Draft* NBA e altre migliaia di sottigliezze regolamentari che andremo a sviscerare nel dettaglio successivamente. All'interno del CBA sono inoltre previste le linee guida sanzionatorie da applicare nel caso in cui vengano infrante le regole previste. Nella stagione 1983/1984 ambo le parti accettarono di dividersi gli introiti della lega. Questo accordo si rivelerà decisivo, tant'è che il limite del *salary cap* negli ultimi 30 anni ha continuato a crescere costantemente. E' inevitabile come un aumento del tetto salariale abbia comportato un frenetico incremento del salario medio dei giocatori: da 330.000 dollari della stagione 1984/1985, si è passati a 5.15 milioni di dollari degli ultimi anni.

1.2 La struttura del *salary cap* nel sistema americano: *salary floor*, *salary cap*, *luxury tax* e *Apron*

Il *salary cap* NBA viene definito come "*soft cap*", ossia flessibile, morbido. A differenza dell'*hard cap* (utilizzato, per esempio, nella NFL), dove il limite del *salary* non può essere superato per nessun motivo e non sono ammesse eccezioni, il *soft cap* permette alle franchigie di poter mettere sotto contratto giocatori e/o effettuare scambi che eccedono il limite del *salary cap*, ma solo se effettuate sotto certe condizioni previste all'interno del CBA. Questa è una caratteristica fondamentale che differenzia la NBA da tutte le altre leghe americane professionistiche esistenti come la NFL, MLB e la MLS.

Il *soft cap* permette di raggiungere vantaggi considerevoli in termini pratici. Ad esempio, il rinnovo del contratto di un giocatore simbolo di una franchigia diverrebbe impossibile se fossimo sotto l'imposizione di un *hard cap*, in cui bisogna prestare attenzione a non superare un certo limite salariale; un'offerta congrua con il valore dell'atleta potrebbe quindi non essere presentabile a causa delle stringenti regole, situazione che viene invece superata se tale azione viene effettuata in base ad alcune circostanze previste dal *soft cap* stesso. Grazie al *soft cap* i tifosi possono continuare ad avere nella propria squadra il giocatore che la rappresenta in tutto e per tutto. La NBA tenta proprio di proteggere questa situazione.

Il *salary cap* NBA a sua volta prevede la presenza di quattro soglie base: il *salary floor*, il *salary cap*, la *luxury tax Line* e l'*Apron*. Per quanto riguarda il *salary floor*, detto istituto viene qualificato come un limite minimo

⁵ G. Caselli, "L'economia dello sport nella società moderna", Enciclopedia dello Sport 2003.

che deve essere raggiunto: ogni franchigia è obbligata a spendere un certo ammontare di danaro in ingaggi di giocatori durante la costituzione di una squadra. Il *salary cap* rappresenta, come detto in precedenza, la somma massima che una squadra può spendere in salari. La *luxury tax line* è invece quella soglia che se superata comporta il pagamento di una penale. L'ultimo livello di soglia presente all'interno del *salary cap* è rappresentato dall'*Apron*: trattasi di limite massimo oltre il quale certe operazioni di mercato non potranno più essere effettuate.

Il limite *cap* viene calcolato prima dell'inizio di stagione in base agli introiti (BRI - *Basketball Related Income*), realizzati dalla lega e che comprendono, ad esempio, le entrate derivanti dai diritti televisivi, sponsorship, proventi delle Arene e così via. Il sindacato giocatori (NBPA) e il *commissioner* (il presidente della NBA) della lega stessa si incontrano prima dell'inizio del mercato per negoziare l'ammontare previsionale del BRI su cui poi verrà calcolato il *salary cap* stagionale.

Il BRI è sempre oggetto di forte discussione tra le parti, e nel peggiore dei casi si può arrivare anche al Lockout per l'impossibilità di trovare un accordo nella ripartizione dei proventi. Se il sindacato giocatori e la Lega non riescono ad arrivare ad un soluzione entro la fine dello July Moratorium⁶ solitamente l'importo del BRI stimato viene determinato in base all'ammontare delle entrate derivanti dai diritti delle Tv nazionali unitamente al BRI della stagione precedente aumentato del 4.5%. Detto questo il calcolo del *salary cap* viene effettuato di conseguenza: 44.74% del BRI stimato, diminuito di alcuni benefits anch'essi stimati, diviso il numero di squadre presenti all'interno della lega, in questo caso 30. Se per diversi motivi una società non riesce a raggiungere la soglia minima indicata, questa sarà comunque obbligata a fine stagione a ridistribuire il disavanzo ai giocatori presenti nel *roster*. Nel calcolo del *salary floor* bisogna tenere conto di quanto effettivamente speso durante l'anno per i contratti dei giocatori, compresi anche quelli non garantiti e quelli decadali. Non rientra invece il buyout pagato da una squadra NBA per liberare un giocatore da una squadra non appartenente alla lega.

L'ammontare del *salary cap* viene dunque stabilito dalla NBA in base agli introiti provenienti dai diritti televisivi. Per la stagione 2019/20 ammontava a 109 milioni di dollari, una cifra cresciuta in maniera esponenziale negli ultimi anni. Basti pensare che nel 2004/05, solo quindici anni fa, il *salary cap* si fermava a 43 milioni di dollari. Numeri enormi dovuti soprattutto allo sviluppo della NBA a livello mondiale, che permette così ai giocatori di guadagnare molto di più rispetto al passato

1.3 Tre modelli diversi di *salary cap*: NBA, Serie B italiana e Liga. Di seguito una breve analisi dei tre diversi sistemi.

A) NBA - Il *salary cap*, come già evidenziato, consiste nella cifra massima che ogni squadra può spendere per il pagamento degli stipendi dei propri giocatori, (re)introdotta nel 1984-1985 dal *commissioner* David Stern per creare maggiore equilibrio e accrescere la competitività fra le franchigie: grazie a questa regola, si evita infatti che solo i più ricchi possano ambire alla vittoria finale concentrando tutti i giocatori migliori in poche squadre. Questo è un punto fondamentale: negli USA il *salary cap* è uno strumento volto ad aumentare la competizione, non a porre limiti finanziari o morali ai guadagni. Per questo motivo si tratta di un *soft cap* che può essere sfornato a certe condizioni, quali il pagamento di una *luxury tax* che aumenta in caso di recidività. I fondi ricavati dalla *luxury tax* sono divisi equamente tra NBA e squadre che non hanno superato il tetto. Se il *salary cap* viene sfornato di oltre 4 milioni si è costretti a pagare un'ulteriore tassa - *Apron* - e a subire limitazioni in sede di mercato. Inoltre, prima dell'inizio di ogni stagione, l'NBA e la National Basketball

⁶ Spesso squadre e free agent cominciano e chiudono trattative verso fine Giugno, inizio Luglio. Tali accordi però non sono ufficiali se non dopo la fine del "July Moratorium" che coincide con un periodo temporale all'interno del quale:

- Non possono essere firmati contratti
- Viene impostato e approvato il nuovo ammontare di *salary cap* per la stagione successiva

Secondo quanto riportato all'interno del CBA, alcune operazioni di mercato possono essere concluse anche durante questo periodo:

- Possono essere firmati giocatori scelti durante il primo giro del draft
- Un giocatore può accettare una *Required Tender*, *Qualifying Offer* o una *Maximum Qualifying Offer*.
- Una squadra può firmare uno o più giocatori al minimo salariale con contratti non superiori a due anni e senza bonus.

Players Association (NBPA) stabiliscono anche un *salary floor*, cioè un tetto minimo per gli ingaggi: chi non raggiunge tale importo dovrà comunque pagare la differenza ai propri tesserati.

B) Serie B e il *salary cap* all'italiana - Il tetto salariale in Italia esiste già, anche se non se ne parla spesso. La Serie B lo ha introdotto nel 2013-2014 e modificato varie volte nel corso degli anni. Ma, a differenza dell'NBA, il *salary cap* all'italiana è stato creato per motivi meramente economico-finanziari: ridurre l'incidenza dei salari sul bilancio, spingere le società a sostenersi con i propri ricavi, garantire l'assolvimento dei debiti, eccetera. In principio, il tetto salariale era diviso tra una norma sui contratti individuali che fissava un massimo 150.000 € lordi fissi e altrettanti per i "*bonus*" - che però è già stata eliminata - e da una che lega il budget complessivo al fatturato della società. In generale, il rapporto tra i salari lordi dei tesserati e il fatturato del club (riferito all'ultima stagione conclusa) non deve superare il 70% (50% per i club retrocessi dalla Serie A). Quando il *salary cap* viene sfiorato, la società è tenuta a garantire la cifra dello sfioramento attraverso una fideiussione. Secondo i dati del Report Calcio della Figc, in Serie B il rapporto tra il costo del lavoro del personale tesserato e i ricavi di vendita tra il 2014 e il 2019 non ha mai superato il 70%.

C) Liga - Un secondo esempio di *salary cap* nel Vecchio Continente è il *tope salarial* della Liga spagnola, fortemente voluto da Javier Tebas, introdotto nel 2013 e tutt'ora funzionante a pieno regime. A inizio stagione le società di Liga e Segunda sono tenute a stilare un prospetto del bilancio atteso per l'anno seguente, entrando persino nel dettaglio di costi e ricavi. Il costo degli emolumenti per il personale della società dovrà essere pari o inferiore alla differenza tra i ricavi attesi e i costi non legati agli stipendi, che non sono soltanto quelli dei giocatori in rosa, ma anche le retribuzioni per i diritti d'immagine, gli ammortamenti, la previdenza sociale, i TFR e gli stipendi dei calciatori in prestito. La cifra ovviamente non è fissa ma muta di anno in anno in base ai ricavi attesi. Se una squadra eccede questo limite, la Liga ha la facoltà di bloccare i movimenti sul mercato che farebbero saltare i conti. Da evidenziare però che gli effetti deleteri del Covid si sono pesantemente palesati nella tabella del "*salary Cap*" pubblicata nel marzo 2021 dalla Liga spagnola.⁷ Ogni team ha l'obbligo di presentare ai vertici del campionato un limite di spesa oltre il quale non può andare. Limite che viene calcolato, ed eventualmente corretto, in base al fatturato della singola squadra. Tra le squadre che hanno presentato un budget maggiore di spesa figurano, ovviamente, le tre compagini più vincenti degli ultimi anni: Real Madrid (473,3 milioni), Barcellona (347 milioni) e Atletico Madrid (217,3 milioni).

Il *salary cap*, che oltre agli ingaggi lordi dei giocatori prevede anche i costi per i diritti d'immagine, le spese previdenziali, i TFR e gli ammortamenti al bilancio, rappresenta uno specchio dell'attuale situazione di crisi generale in cui il mondo del calcio (e non solo) versano.

⁷ La Liga raccoglie i limiti di spesa salariale che ciascun club di prima e seconda divisione si impone, e che concorda con l'organo di controllo appositamente istituito per vigilare sulla salute finanziaria delle singole squadre

LaLiga Santander			TEMPORADA - 2020/21 -			LaLiga SmartBank		
	LCPD (Modo. Varano)	LCPD (Modo. Invernale)		LCPD (Modo. Varano)	LCPD (Modo. Invernale)		LCPD (Modo. Varano)	LCPD (Modo. Invernale)
ATHLETIC CLUB	119.819	110.735	RCD ESPANYOL	45.342	44.762			
FC BARCELONA	382.717	347.078	SABADELL CF	4.868	5.008			
REAL MADRID	468.529	473.343	REAL SPORTING	5.708	5.437			
ATLÉTICO DE MADRID	252.720	217.315	RCD MALLORCA	19.049	18.587			
SEVILLA FC	185.809	183.319	SD PONFERRADINA	4.430	4.441			
REAL BETIS	71.304	66.253	CASTELLON CF	5.014	5.255			
REAL SOCIEDAD	100.876	95.200	CD TENERIFE	10.823	10.772			
LEVANTE UD	37.613	36.558	RAYO VALLECANO	16.412	15.756			
CÁDIZ CF	41.028	39.930	R. OVIEDO	9.060	8.629			
VALENCIA CF	103.390	93.133	CD MIRANDES	4.595	4.377			
C.A. OSASUNA	46.638	45.732	C.D. LEGANÉS	26.704	26.444			
D. ALAVÉS	42.028	39.403	GIRONA FC	4.253	4.155			
ELCHE CF	34.600	32.250	R. ZARAGOZA	8.850	8.544			
VILLARREAL CF	145.242	142.986	ALBACETE BP	7.133	6.216			
RC CELTA	62.518	65.110	UD LAS PALMAS	7.927	11.884			
R. VALLADOLID CF	49.361	47.204	CD LUGO	5.357	4.485			
GRANADA CF	56.483	56.813	AD ALCORCÓN	5.284	6.152			
SD EIBAR	42.706	42.017	CF FUENLABRADA	5.668	5.552			
SD HUESCA	37.057	37.366	UD ALMERÍA	27.582	27.322			
GETAFE CF	52.589	52.361	MÁLAGA CF	3.671	2.964			
TOTAL:	2.333.027	2.224.105	UD LOGROÑES	4.546	4.748			
			FC CARTAGENA	5.228	5.716			
			TOTAL:	237.505	237.186			

Datos en miles de euros

1.4 Differenze tra il sistema nordamericano e quello europeo: il salary cap come antidoto al “fallimento di mercato”

Le differenze tra il sistema statunitense e quello europeo ed, all'interno della UE, tra il sistema statunitense e quello italiano, comportano – qualora si optasse per l'introduzione dello strumento del *salary cap* e/o della *luxury cap*. - indefettibili notevoli adattamenti indispensabili alla loro applicazione *tout court*.

Il tutto anche nel rispetto – nel sistema nordamericano - delle normative *antitrust* e delle importanti pronunce delle *Federal Courts* e – nel sistema europeo della giurisprudenza della Corte di Giustizia Europea e dei principi del Trattato UE.

Per quel che concerne l'esperienza nord-americana, le leghe professionistiche statunitensi *sono* storicamente quattro: quattro Leghe autonome ed indipendenti le une dalle altre e che gestiscono i massimi campionati dei quattro sport di squadra “maggiori” praticati nel nord-America. La *National Football League* (NFL), la *Major League Baseball* (MLB), la *National Basketball Association* (NBA) e la *National Hockey League* (NHL) costituiscono quell'insieme che viene gergalmente definito “*Big Four*”.⁸ In sostanza le “*Big Four*” sono associazioni private e *no-profit* costituite dai vari club denominati “*franchise*), i quali si obbligano contrattualmente a demandare una parte della gestione societaria alla Lega stessa ed a sottostare ai poteri di vigilanza e di controllo degli organi dell'associazione, secondo un sistema di *self-governance and regulation*. Nel sistema nordamericano sono previsti dei massimi retributivi nel trattamento salariale per gli atleti, laddove, di converso, nel sistema italiano sono contemplati nella disciplina del trattamento economico dei calciatori di Serie A dei minimi retributivi. E' stata la maggiore autonomia contrattuale degli atleti statunitensi e la loro mobilità che hanno comportato una conseguenza di notevole impatto nel corso di evoluzione del *Collective Bargaining Agreement* (CBA) e della lega stessa: detta mobilità ed autonomia provocarono infatti una vera e propria asta al rialzo per poter assicurarsi le prestazioni degli atleti migliori, innalzando in pochissimo tempo la media salariale e minando così la stabilità finanziaria delle franchigie.⁹ Per porre riparo a questa distorsione

⁸ M. J. MITTEN, *Sport Law in the United States*, 2011, il quale evidenzia che le *Big Four* non sono tra loro interconnesse ma condividono i maggiori principi e le tipologie di strutture tra di loro.

⁹ Secondo P. K. THORNTON, *Sports Law*, Sudbury, 2011, nel 1981, 16 squadre su 23 della NBA hanno evidenziato rilevanti perdite finanziarie.

del sistema che stava provocando un vero e proprio “fallimento di mercato”¹⁰ nacque il sistema del *salary cap* attraverso il quale la Lega poneva giuridicamente e per la prima volta un limite quantitativo alla somma dei salari elargiti agli atleti sotto contratto per ogni singola franchigia. La prima lega a dotarsi di un sistema di *salary cap* fu la NBA nel 1983.¹¹ Nella NBA americana l’istituto del *salary cap* fu introdotto nel relativo accordo collettivo che pose le basi legali dei rapporti tra atleti e proprietari delle singole squadre, attraverso un procedimento (il cd. “*collective bargaining process*”) in contraddittorio tra le parti che ha permesso loro di aprire un tavolo di confronto sui punti più rilevanti.

Il sistema di *salary cap* statunitense si suddivide in due tipologie: 1) la c.d. *soft cap*,¹² cioè un “tetto” agli stipendi che è possibile oltrepassare¹³ in alcune particolari ipotesi, dette *exception*;¹⁴ e 2) la c.d. *hard cap*¹⁵, limite che non può essere in alcun modo valicato, in quanto maggiormente rigido.

Il *salary cap* è stato introdotto nei contratti collettivi e precisamente per la NBA nell’art. 7 del *Collective Bargaining Agreement* (il corrispondente accordo per la Lega di Serie A è l’accordo collettivo LNPA – AIC) che predispone una disciplina particolareggiata che mostra con maggiore evidenza tutte le differenze tra il sistema sportivo nord-Americano e quello di stampo europeo.

La Lega statunitense fissa un limite all’ammontare massimo dei salari che ogni *team* può elargire agli atleti tramite la stipula di un contratto individuale (*Player Contract*), approntando una regolamentazione di altissima complessità. Il *salary cap* dunque varia tra il 49 e il 51% del *Basketball Related Income* (BRI)¹⁶. Nel conteggio del *salary cap* agli stipendi veri e propri va aggiunto il *cap hold* che consiste nell’insieme dei *bird right*, cioè dei diritti che una squadra detiene sui rinnovi dei contratti di determinati giocatori, nonostante questi possano portare a uno sfioramento del *cap*. La determinazione del *salary cap* è quindi riconducibile ad una

¹⁰ Il fallimento di mercato in economia è quella situazione in cui l’allocazione dei beni e dei servizi effettuata tramite il libero mercato non è efficiente e non raggiunge il cd. ottimo paretiano .

¹¹ La NFL introdusse poi il *salary cap* nel 1993 e la NHL nel 2005.

¹² La NBA si avvale della *soft cap*

¹³ Un limite che può anche essere oltrepassato atteso che la singola franchigia può, in realtà, eccedere il limite imposto, facendo scattare l’applicazione della *luxury tax line*, ovvero un ulteriore tetto salariale. Nel caso la società sportiva decida di avvalersi delle c.d. *Exception* e superare quest’ultimo tetto, essa dovrà versare una determinata somma di denaro nelle casse della Lega

¹⁴ Le *exception* sono 4: *Qualifying Veteran Free Agent Exception, Early Qualifying Veteran Free Agent Exception, Bi-annual Exception e Disabled Player Exception*: cfr. *Collective Bargaining Agreement (CBA)*, 101 .

¹⁵ La NFL utilizza l’*hard cap*

¹⁶ Il BRI è principalmente composto da:

- Gli incassi al botteghino durante la Regular Season, sottratte le tasse, le spese per gli impianti, spese di gestione, e specifici esborsi inclusi quelli relativi ai fondi per l’arena
- I diritti televisivi, per i quali la contrattazione per la vendita locale spetta alle singole franchigie, mentre la lega si occupa di gestire i diritti con le emittenti che tramettono a livello nazionale (ESPN, TNT), i cui profitti verranno poi divisi tra le 30 squadre
- I ricavi degli Exhibition (partite amichevoli), sottratte le spese della Summer League
- Gli incassi per gli eventuali Playoff
- Il valore di tutti i biglietti omaggio, sottratti gli “*excluded complimentary tickets*”, con i quali si intende la quota di biglietti concessi a giocatori e staff concessa dalla NBA ed esclusa dal conteggio del BRI
- Il valore delle concessioni delle suite omaggio
- Merchandising e concessioni di vendita (all’interno dell’arena o nei negozi affiliati alla franchigia nelle prossimità dell’arena)
- Ricavi dei parcheggi nelle vicinanze dell’arena
- Introiti dalle sponsorizzazioni della squadra
- Introiti dalle promozioni relative alla franchigia
- Introiti dell’arena
- Introiti dei *summer camp* (camp estivi rivolti ai giovani, di solito nella fascia 9-17 anni)
- Ricavi dei tornei non legati al marchio NBA
- Ricavi di un eventuale parata per la vittoria del titolo
- Ricavi per le esibizioni della mascotte e del gruppo di ballo
- Ricavi per la vendita delle bevande
- Ricavi dei chioschi e dei “carrelli” nei pressi dell’arena
- 50% dei ricavi dei tour e delle commissioni ATM all’interno dell’arena
- 50% dei ricavi delle insegne nell’arena
- 50% dei ricavi delle *luxury suite*
- 50% dei ricavi dai diritti della denominazione dell’arena
- 50% dei ricavi dei diritti di denominazione degli impianti di allenamento della squadra
- Ricavi da alter licenze per i posti premium
- Introiti ricevuti dalla NBAP (*NBA Properties*), che comprendono i ricavi delle televisioni internazionali, sponsorizzazioni, ricavi da NBA Entertainment, dall’All-Star Game e da altri eventi speciali NBA
- Introiti sulle scommesse sulle partite NBA, ad eccezione dei casinò e altri giochi d’azzardo di proprietà o gestiti da una franchigia, da un affiliato o da un soggetto collegato alla lega.

forma di *profitsharing*: infatti il monte stipendi destinato ai giocatori è definito in base al rendimento dell'organizzazione NBA nel suo complesso, non delle singole franchigie (ossia dei club).

La UEFA nel suo tentativo di riformare l'attuale sistema del Fair Play Finanziario cerca dunque sostegni e soluzioni mutuando istituti dal sistema nordamericano, ma nell'attuare detta implementazione non potrà non tenere in considerazione le rilevanti discrasie tra i due sistemi (il sistema nordamericano ed il sistema europeo delle Leghe.) anche e principalmente in relazione alla concezione del *salary cap*, del *luxury tax* ed alla conseguente redistribuzione dei proventi, nonché alla procedura di *Draft*¹⁷ degli atleti¹⁸.

Un dato è però incontrovertibile: il basket professionistico americano e il calcio italiano sono realtà estremamente distanti tra loro. *In primis* sono diversi i presupposti, culturali prima che economici. La NBA si innesta in un sistema molto diverso da quello italiano ed europeo, a partire dalle università come veicolo di formazione e reclutamento dei giovani. In Italia invece lo sport e l'istruzione non hanno nulla che ricordi questo legame forte, e ogni società ha i settori giovanili e ulteriori società satelliti per allevare le giovani promesse. Anche il mercato NBA è molto diverso dal nostro calciomercato, essendo basato su scambi e scelte del draft (il sistema a sorteggio per selezionare i migliori talenti che escono dall'università), molto meno su transazioni in denaro. Servirà trovare i compromessi giusti, per una competizione che sia il più possibile aperta. Non sarà semplice inventarsi una sostenibilità economica dall'oggi al domani, soprattutto è impossibile pensare a un calciomercato che si regga sugli stessi equilibri che si sono visti sino ad oggi. Anche in NBA c'è un abisso tra i giocatori più pagati e quelli meno pagati (dai 40 milioni di Steph Curry ai nemmeno 200mila dollari di Jontay Porter), ma pesi e contrappesi del sistema danno una chance a tutti. Nel calcio italiano, invece, gli stipendi sono una voce sempre più pesante in un sistema il cui indebitamento cresce più velocemente rispetto ai ricavi. Il vero problema è quello, pur se finora mascherato con plusvalenze e ammortamenti che hanno reso presentabili bilanci altrimenti fallimentari. Se, anche in conseguenza dell'attenzione annunciata dalla UEFA sul caso, dovesse scoppiare la bolla delle plusvalenze, in Italia il calcio rischierebbe di scoppiare. Serve dunque un ridimensionamento, oppure un netto salto di qualità sotto il profilo gestionale e manageriale. Delle due, almeno una.

Vi è però anche un'altra sostanziale differenza tra il sistema nordamericano e quello europeo ed italiano. Differenza che ci riconduce alla cd "spietatezza" della NBA insita nel fattore "geografico". In Italia ed in Europa le società hanno un legame con il territorio molto diverso. Ciò implica, per esempio, che realtà molto piccole possono coltivare il sogno di arrivare alla Serie A. In NBA non solo questo non è possibile, ma a volte le franchigie stesse si trasferiscono da una città a un'altra per ragioni esclusivamente di business. I famosi Los Angeles Lakers erano in origine Minneapolis Lakers, e le franchigie trasferite sono state diverse anche negli ultimi lustri. Ciò accade sempre per spietate analisi di mercato. Ad esempio Portland e Memphis sono da anni tra i mercati meno appetibili sotto il profilo del merchandising o della bassa affluenza, ma finora Trailblazers e Grizzlies sono rimasti al loro posto. Qualora un trasloco fosse deciso, anche a migliaia di chilometri di distanza, i tifosi si dovrebbero semplicemente rassegnare. La NBA funziona così, prendere o lasciare.

Nel sistema italiano ed europeo finché esisteranno promozioni e retrocessioni sarà sempre così e ciò rappresenta anche un elemento di fascino del calcio, dove la piccola realtà può proporsi come eccezione tra i giganti.

Nell'odierno contesto del movimento calcistico europeo, anche a causa della sopravvenuta pandemia del Covid 19, si intravedono molte somiglianze con la situazione dello sport professionistico statunitense dei primi anni '80. Di conseguenza appare comprensibile la ragione per la quale la UEFA si stia attivando per trovare una

¹⁷ Il *draft* è un meccanismo per la gestione della scelta dei nuovi giocatori, privi di contratto, i quali generalmente provengono dai college o da altre leghe internazionali. Normalmente un *draft* prevede due turni di scelta e, durante il secondo turno, ogni squadra potrà scambiare le proprie scelte di giocatori con altre concorrenti. Questo sistema di scelta dei giocatori influenza la struttura e l'organizzazione della competizione e, comporta delle conseguenze per quanto riguarda la distribuzione delle risorse. Le franchigie considerate più deboli hanno la priorità nello scegliere gli atleti stranieri o esordienti nella competizione, andando così a contenere il potere economico dei club più importanti,

¹⁸ Sul punto per una approfondita disamina comparativa: Francesco Trafficante, Profili critici e comparatistici dei sistemi salariali nello sport professionistico: due casi a confronto, in *EJSS Journal*, 2014, 8, il quale evidenzia come "il CBA, oltre a prevedere un minimo ed un massimo per la somma dei salari di ciascun team, provvede altresì all'individuazione della retribuzione minima (*minimum player salary*) e massima (*maximum player salary*) che può essere elargita ad ogni singolo atleta che stipuli uno UPC; in particolare, ai sensi dell'art. 2 § 6, la quantificazione del salario minimo è predisposta dalla tabella che costituisce l'Exhibit C. Per converso, l'individuazione del *maximum player salary* è determinata in base a complessi calcoli operati sulla base del *salary cap*, correlati in alcuni casi agli anni di "anzianità" di un atleta nella Lega (art. 2, § 7). Ad esempio, un cestista con almeno 7 anni di carriera NBA ma con meno di 10 ha diritto ad uno stipendio che non può eccedere il 30% del *salary cap*".

soluzione duratura a problemi connaturati al fenomeno calcistico continentale. Infatti, pur se corrisponde a verità che la struttura delle competizioni sportive europee non si presta facilmente all'esigenza di una più marcata *competitive balance*, è altrettanto vero che la necessità di porre un freno alla crescente instabilità finanziaria del calcio resta comunque l'obiettivo primario da perseguire. Pertanto occorrerebbe l'armonizzazione della disciplina di contrattazione sportiva collettiva sotto il coordinamento delle massime istituzioni calcistiche europee al fine di predisporre un "Accordo Collettivo UEFA" di massima applicazione a tutti i club all'interno della UEFA. Occorrerebbe a tal proposito un'opera di raccordo tra i vari organismi di rappresentanza che già operano in campo. Infatti, la *Fédération Internationale des Associations de Footballeurs Professionnels* (FIFPro) svolge ormai da decenni un'opera di coordinamento delle rappresentanze sindacali degli atleti sul tutto il territorio europeo; dall'altra parte, la *European Club Association* (ECA)¹⁹, nata nel 2008 dalle ceneri del c.d. "G14", potrebbe divenire l'ente stipulante in rappresentanza dei club europei. La UEFA, in sede di contrattazione potrebbe svolgere un ruolo del tutto simile a quello demandato alla FIGC in relazione all'Accordo Collettivo LNPA – AIC. Nonostante sia complesso prevedere l'applicazione di un unico Accordo Collettivo sportivo che si applichi a Stati con una disciplina giuslavorista certamente differente, si potrebbe demandare un importante compito di armonizzazione alla UEFA, alla luce delle specifiche esigenze del fenomeno sportivo e della compatibilità con il diritto dell'Unione Europea.

E' stata la stessa UEFA a sostenere che "*should try to implement the Salary Cap structure through Collective Bargaining*": in altre parole è stata la stessa Uefa a suggerire che un *salary cap* potrebbe trovare la propria via di ingresso nel sistema UEFA proprio grazie allo strumento della contrattazione collettiva. In ogni caso va rammentato che introdurre un sistema di *Salary Cap* non significa soltanto apporre un tetto agli stipendi, bensì far scattare una serie di misure consequenziali e necessarie come ad esempio l'*annual cash limit* che limita le contropartite in denaro in relazione ai trasferimenti degli atleti, che sembrano essere eccessivamente distanti dal nostro modo di intendere le competizioni sportive. Perciò, l'implementazione pedissequa di un sistema in ambito UEFA (e anche nell'ordinamento italiano) sembra quantomeno di difficile realizzazione, anche se forse oggi i tempi stanno diventando maturi e ciò potrebbe verificarsi attraverso un complesso ed accurato lavoro di "*tayloring*" sul modello UEFA .

Come già evidenziato risulta d'obbligo tener conto delle specificità connaturate al nostro sistema di competizione sportiva ed a quello dei singoli Stati in ambito UEFA. Tali esigenze potrebbero invece essere soddisfatte da un strumento che già esiste: si potrebbero infatti ancorare, attraverso la sottoscrizione di un Accordo Collettivo, strumenti di limitazione della competitività economica delle singole società al c.d. *ranking UEFA*, stabilendo delle "fasce di spesa" non bloccate, ma collegate al raggiungimento di risultati sia sportivi che di salubrità di bilancio ed introducendo un sistema di mutualità attraverso il quale redistribuire i profitti in favore dei club "virtuosi", sulla falsa riga del sistema disciplinato dalla Sezione 12 dell'art. 7 del CBA NBA. Si potrebbero così garantire, sia la stabilità finanziaria delle società, sia il mantenimento dello *status quo*, almeno per un primo momento, salvaguardando così i rapporti di forza fra i vari club europei, che tuttavia dovrebbero anche fare i conti con una programmazione della spesa più oculata per mantenere nel lungo periodo la supremazia tecnica. Occorre però per attuare una riforma la volontà di tutte le "parti sociali" coinvolte di rinunciare a qualcosa nella prospettiva di un interesse comune. Innegabile è che la forza normativa connaturata al sistema di contrattazione collettiva potrebbe certamente rappresentare un adeguato strumento nella direzione di arginare le criticità dell'ordinamento sportivo odierno.

La conclusione di detto ragionamento potrebbe condurre a considerare i due modelli di *sport-system* (quello nordamericano e quello europeo) inizialmente tanto dissimili, e rappresentanti lo sport in maniera tanto diversa sempre più vicini e simili nel futuro, considerata la rapida modificazione del contesto internazionale e il sempre maggiore coinvolgimento trasversale dei vari operatori esterni (e.g. televisioni, licenziatari del

¹⁹ L'ECA è un organismo che rappresenta le società di calcio in Europa, nato ufficialmente il 21 gennaio 2008 in seguito al scioglimento del G-14 e riconosciuto da Fifa e Uefa. Sedici sono i membri fondatori: Manchester United, Chelsea, Real Madrid, Barcellona, Juventus, Milan, Bayern Monaco, Porto, Ajax, Glasgow Rangers, Anderlecht, Olympiacos, Copenhagen, Dinamo Zagabria e Birkikara (Malta). Il contingente di squadre coinvolte si è poi allargato fino a raggiungere, nel 2016, un totale di 220 società membri dell'ECA, di cui 106 membri ordinari e 114 membri associati. Per restare all'Italia, sono membri ordinari Milan, Juve, Inter e Napoli, associati Fiorentina, Roma, Udinese e Sampdoria. L'organismo europeo "esiste per proteggere e promuovere il calcio europeo per club": il suo scopo, quindi, è quello di rappresentare al meglio le società, creando un "modello di governo calcistico più democratico, che rispecchi il ruolo chiave dei club" anche nei confronti di Fifa e Uefa. Alcune delle battaglie che l'ECA ha combattuto e combatte tutt'ora riguardando, ad esempio, lo studio di calendari delle competizioni internazionali, l'assicurazione sui giocatori (in caso di infortuni in nazionale) e la suddivisione degli introiti ai club che "concedono" i calciatori alle rispettive squadre nazionali (Juve e Napoli, ad esempio, ricevettero un milione di dollari ciascuna per l'utilizzo dei giocatori ai Mondiali 2014).

merchandising), che sta comportando processi di profonda trasformazione anche a livello globale nel campo dello sport. E non solo.

Auspicabile sarebbe pertanto aumentare il livello di competitività diffusa modificando l'attuale strada introdotta dalla UEFA oltre 10 anni fa e tra le soluzioni percorribili – come indicato dalla stessa UEFA – vi potrebbe essere l'inserimento e l'adozione di istituti come il *salary cap* e la *luxury tax*, con gli opportuni adattamenti al diverso contesto. In tal modo si continuerebbe comunque a perseguire i primari obiettivi fissati dalla UEFA, ovvero di salvaguardare la stabilità finanziaria dei club e di assicurare un certo equilibrio in fatto di competitività tra i club stessi. Eliminando nel contempo gli attuali fallimenti di mercato nell'ordinamento sportivo, accelerati ed incrementati vistosamente anche a causa della pandemia del Covid 19 e del suo protrarsi a livello internazionale da oltre un anno, provocando una riduzione del fatturato dei club. Infatti secondo la 24esima edizione della Deloitte Football Money League, pubblicata dallo Sports Business Group di Deloitte, entro la fine della stagione 2020/21 si saranno persi 2 miliardi di euro a causa dell'impatto negativo del Covid sui ricavi dei principali club calcistici.²⁰ La pandemia da Covid 19 ha dunque significativamente stravolto le performance finanziarie delle maggiori società di calcio per fatturato al mondo.

2. Il Fair Play Finanziario: nascita e ratio della sua introduzione nel sistema UEFA con i criteri primari

Il sistema del Fair Play Finanziario viene introdotto a seguito di continue distorsioni che si verificavano nell'ambito delle competizioni UEFA, distorsioni che impattavano fortemente sulla trasparenza e *par condicio* nelle stesse competizioni. Deve essere rilevato pertanto che da anni si era aperto un dibattito e si avvertiva l'esigenza di regolamentare i club nelle competizioni da un punto di vista di loro stabilità finanziaria per assicurare la massima competitività. Infatti già nel 2007 una Risoluzione del Parlamento Europeo²¹ aveva sottolineato come in ambito UEFA entrambe queste esigenze si avvertissero in maniera profonda. In primo luogo, il Parlamento afferma che “*il calcio professionistico non funziona come un settore tipico dell'economia e che i club professionistici non possono operare alle stesse condizioni di mercato di altri settori economici, vista l'interdipendenza esistente tra gli avversari sportivi e visto l'equilibrio competitivo necessario per garantire l'incertezza dei risultati*”. Nella Relazione si aggiunge: “*(il Parlamento europeo) è fermamente convinto che l'introduzione di un sistema modulato di controllo dei costi possa essere un modo per migliorare la stabilità finanziaria e l'equilibrio competitivo tra squadre, [...] operante in modo autoregolamentato, che sia compatibile con il modello calcistico europeo e con il diritto comunitario*”.

Il Regolamento del *fair play* finanziario (*financial fair play*, FFP) si inserisce in questo contesto e dibattito e fu approvato all'unanimità dal Comitato esecutivo della Union des Associations Européennes de Football (UEFA) nel settembre 2009. Dette regole mirano a disciplinare e razionalizzare le finanze dei club calcistici, per evitare indebitamenti eccessivi e i fallimenti dei club.

A tal fine sono state introdotte - accanto al sistema delle c.d. licenze UEFA²² - nella Parte Terza dell'*UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations* (il Regolamento), delle norme essenzialmente basate sull'obbligo per le società di chiudere i bilanci in parità o in attivo in un determinato periodo (c.d. requisito di *break-even*) nonché di pagare tempestivamente dipendenti e trasferimenti (c.d. *no overdue payables*). Di conseguenza dal 2011 le squadre che si qualificano per le competizioni UEFA, devono dimostrare di essere in regola con due fondamentali criteri: (i) l'assenza di debiti insoluti verso altri club, giocatori e autorità sociali/fiscali per tutta la stagione, e (ii) dal 2013, il rispetto dei requisiti della cd. “*break-even rule*”, che richiedono ai club di bilanciare le spese con i ricavi e ridurre i debiti.

2.1 Primo criterio: l'assenza di debiti insoluti verso altri club, giocatori e autorità sociali/fiscali per tutta la stagione (c.d. no overdue payables) e secondo criterio: la cd. break-even rule

²⁰ I club della top 20 hanno infatti generato un totale di 8,2 miliardi di euro di ricavi, in calo del 12% rispetto alla stagione 2018/19. La perdita totale è di 1,1 miliardi dovuta, nello specifico, a una riduzione di 937 milioni (-23%) dei proventi dei diritti televisivi, del crollo di 257 milioni (-17%) dei ricavi da stadio, che vengono solo parzialmente compensati da una crescita dei ricavi commerciali di 105 milioni di euro (+3%). Il fatturato medio nel 2019/20, dei primi 20 club ammonta a 409 milioni, un calo di 55 milioni di euro rispetto al 2018/19 (464 milioni di euro per club) (fonte Football Money League della Deloitte, 24° edizione).

²¹ Relazione del Parlamento europeo, 13 febbraio 2007, sul futuro del calcio professionistico in Europa, (2006/2130(INI)).

²² Il sistema delle licenze UEFA è finalizzato a migliorare la qualità della gestione delle società calcistiche mediante l'individuazione di una serie di criteri da rispettare di natura sportiva, infrastrutturale, organizzativa, legale ed economico-finanziaria. A differenza del sistema introdotto con il *fair play* finanziario, tuttavia, le licenze sono maggiormente orientate su valutazioni di breve termine.

Con le Norme procedurali dell'Organo di Controllo Finanziario dei Club UEFA sono stati introdotti i criteri oggettivi e le regole per i club partecipanti alle competizioni e le eventuali sanzioni in caso di violazione delle stesse. Le condizioni sono diventate effettive dalla stagione 2014/15. Le prime sanzioni e le condizioni per i club sono state imposte nel maggio 2014.

Il primo criterio (c.d. *no overdue payables*), che in realtà era già presente nel regolamento delle licenze Uefa all'interno dei criteri finanziari, è stato ulteriormente rafforzato con il Regolamento del Financial Fair Play. I debiti sono considerati scaduti se non pagati entro i termini concordati, mentre non sono considerati tali se chi richiede la licenza dimostra di aver pagato interamente l'importo dovuto nel frattempo, oppure ha concluso un accordo con il creditore prevedendo il pagamento del debito oltre il termine previsto, oppure ancora compie un ricorso a dimostrazione della non colpa per il mancato pagamento ed è in grado di dimostrarla. Gli articoli di riferimento sono quelli che vanno dal numero 65 al 68 del documento Uefa Club Licensing and Financial Fair Play Regulations.

Il secondo criterio, ovvero la "*break-even rule*", è certamente da considerarsi il cuore del Regolamento Uefa Club Licensing and Financial Fairplay. Il *break-even point* è una metodologia analitica che mette in relazione i costi fissi, i costi variabili ed i volumi di produzione di un'azienda. Obiettivo della regola è la realizzazione di un pareggio immediato a livello di risultato di periodo desumibile dal Conto Economico

Le spese ed i ricavi rilevanti per il calcolo del punto di pareggio vengono calcolati annualmente ed inseriti nel bilancio ed è fondamentale ottenere il raggiungimento del pareggio in più annualità, osservando un periodo che va da due ai cinque anni.

L'art. 59 del Regolamento procedurale CFCB prevede il cd. monitoraggio²³ di norma su 3 esercizi consecutivi che però possono arrivare anche ai cinque.

Sin dalla sua introduzione il *fair play* finanziario introducendo vincoli stringenti ha di conseguenza previsto – in caso di accertamento della violazione di detti vincoli – sanzioni altrettanto stringenti. Spesso di conseguenza le sanzioni e le violazioni accertate sono state poi impugnate dinanzi al Tribunale Arbitrale Sportivo di Losanna (TAS), specificamente individuato come organo competente per appellare le decisioni del Club Financial Control Body ("CFCB"), organismo di controllo finanziario composto da una Camera Investigativa ed una Camera Giudicante. Tra le questioni di maggiore rilievo dal TAS affrontate sono comprese (i) la compatibilità della normativa sul *fair play* finanziario con il diritto UE, (ii) il rapporto tra accordi transattivi e proporzionalità delle sanzioni irrogate dal CFCB, (iii) le conseguenze del tardivo pagamento di debiti scaduti.

2.2. *Compatibilità del fair play finanziario con il diritto dell'Unione Europea: il caso pilota del Galatasaray e il caso Milan*

Diversi dubbi sulla compatibilità del *fair play* finanziario furono sollevati non appena introdotto il nuovo sistema giuridico dalla UEFA. In particolare, di rilevante importanza per il suo impatto giuridico è stato proprio l'accertamento della compatibilità del *fair play* finanziario con il diritto dell'Unione europea.²⁴

Alcune pronunce giurisprudenziali hanno infatti evidenziato come anche le regole puramente sportive possano avere rilevanza per il diritto comunitario, segnatamente proprio in materia di concorrenza.²⁵ L'art. 101, come

²³ L'articolo 59 invece è fondamentale per spiegare il funzionamento del periodo di riferimento per il monitoraggio. Per valutare se il richiedente licenza rispetta i requisiti necessari per il raggiungimento del break-even point viene considerato ogni singolo esercizio annualmente, analizzando nel conto economico i ricavi ed i costi rilevanti presenti. Successivamente considerando ogni anno di riferimento viene effettuata la somma algebrica dei risultati di ogni esercizio. Il periodo di monitoraggio è formato di norma da 3 esercizi consecutivi che però possono arrivare anche ai cinque.

Il primo periodo che viene analizzato è quello che termina nell'anno in cui le competizioni europee hanno inizio e viene chiamato periodo di riferimento T; il lasso di tempo invece che termina l'anno prima dell'inizio delle competizioni Uefa è il periodo T-1; infine esiste anche il periodo T-2 che è quello antecedente al T-1.

²⁴ In definitiva, le norme emanate dalle istituzioni sportive potevano finire al vaglio del diritto *antitrust* e, per valutarne l'eventuale incompatibilità, veniva fatto riferimento ad uno specifico *test* che è stato anche successivamente trasposto nel Libro bianco per lo sport dell'Unione Europea. Anzitutto, si deve accertare se il soggetto che ha adottato una regola contestata possa essere considerato un'impresa o un'associazione di imprese che svolga attività economica. In caso affermativo, bisognerà valutare se tale regola sportiva restringa la concorrenza (art. 101 TFUE) o configuri un abuso di posizione dominante (art. 102 TFUE), valutandone la proporzionalità al perseguimento dei suoi obiettivi caso per caso.

²⁵ D. GULLO, *L'impatto del Diritto della Concorrenza sul mondo dello Sport*, in *Riv. Dir. Ec. Dello Sport*, Vol. III, Fasc. 3, 2007.

la §1 dello *Sherman Act*,²⁶ vieta le associazioni d'impresе, gli accordi fra impresе e le pratiche concordate nella misura in cui esse “possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno”.²⁷

Infatti, il *fair play* finanziario è stato accusato di non rispettare il diritto europeo, tanto dal punto di vista delle libertà fondamentali (libera circolazione di persone, servizi, merci e capitali) che dal punto di vista del diritto della concorrenza.

Detto sistema regolamentare poneva ovviamente delle forti criticità sotto il profilo *antitrust*. È stato infatti notato come regolamentazioni che possano produrre un controllo sui prezzi siano astrattamente vietate dall'art. 101 TFUE²⁸, che vieta a certe condizioni, come abbiamo avuto modo di riferire, la possibilità per le impresе di porre in essere intese in restrizione della concorrenza.

La UEFA cercò una consacrazione e una patente di legittimità alle proprie regole procedurali da parte dell'Unione Europea, consacrazione che arrivò quando la Commissione e la UEFA emanarono un comunicato congiunto nel quale elencarono gli obiettivi ai quali mirava il sistema di Fair Play Finanziario e affermarono che detti obiettivi venivano perseguiti “in a balanced and proportionated way”. Ciò proprio al fine di evitare che la scure dell'antitrust si abbattesse su dette regole.²⁹

Nonostante ciò, la regola del pareggio del bilancio per alcuni in dottrina può apparire ancora in contrasto con gli artt. 16 e 17 della Carta dei Diritti Fondamentali della UE, rispettivamente rubricati come “Libertà di impresa”³⁰ e “Diritti di proprietà”³¹. In realtà ogni diritto fondamentale in diritto comunitario trova la sua naturale limitazione in un giudizio di bilanciamento di interessi contrapposti con un eventuale “affievolimento” dello stesso diritto in nome del perseguimento dell'interesse generale. Il suindicato “affievolimento” pertanto può avere luogo anche in relazione alla libertà di impresa e alla proprietà per il raggiungimento di un fine di interesse generale quale quello del perseguimento del pareggio di bilancio nel Fair Play Finanziario.³²

Il primo *club* ad appellare una decisione del CFCB dinanzi il TAS è stato il Galatasaray.³³ Nel 2014, infatti, la società del Galatasaray aveva concluso un accordo transattivo con il quale si obbligava, entro la stagione 2015/2016, a rispettare il requisito di *break-even* e a riportare le spese per il proprio personale sotto il tetto di € 90 milioni. Ma nessuno di questi due impegni veniva rispettato e, di conseguenza, la UEFA annunciava che la camera investigativa del CFCB aveva deciso di rinviare il caso del Galatasaray alla camera aggiudicativa poiché il club non aveva “rispettato il criterio del pareggio di bilancio durante il periodo di monitoraggio della stagione 2015/16”.

Il CFCB sanzionava il Galatasaray escludendolo dalla eventuale, successiva competizione cui si sarebbe qualificato nelle seguenti due stagioni e imponendo un tetto di € 65 milioni per gli stipendi del personale.

La decisione fu appellata ed il motivo principale su cui il *club* turco fece leva perché il tribunale arbitrale revocasse le sanzioni fu proprio l'asserita incompatibilità del Regolamento con il diritto UE della concorrenza. Il Galatasaray eccepì che il requisito di *break-even* sarebbe stato incompatibile con (i) l'art. 101 TFUE, avendo

²⁶ Lo Sherman Antitrust Act (1890), detto anche *Sherman Act*, è la più antica legge antitrust degli Stati Uniti d'America e rappresenta la prima azione del governo statunitense per limitare i monopoli e i cartelli (trust). E' proprio con lo *Sherman Act* che il mondo ha beneficiato di uno statuto legale completo sulla disciplina della concorrenza. Il testo originale è suddiviso in due parti principali: 1) La prima disposizione delinea e vieta specifiche condotte anticoncorrenziali. Questa disposizione non si limita solo ai cartelli formali, ma incorpora qualsiasi azione che limita il commercio tra Stati e con le nazioni estere. Tra le condotte illegali rientrano qualsiasi accordo per fissare i prezzi, limitare la produzione industriale, ripartire i mercati o escludere la concorrenza. 2) La seconda disposizione proibisce tutti i tentativi di monopolizzazione del mercato negli Stati e con le nazioni estere.

²⁷ Art. 101, TFUE

²⁸ J. LINDHOLM, *The Problem With Salary Caps Under European Law: The Case Against Financial Fair Play*, 12 Tex. Rev. Ent. & Sports L. 189, 2011

²⁹ Comunicato Commissione europea/UEFA, visionabile all'indirizzo: http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/uefaorg/EuropeanUnion/01/77/21/58/1772158_DOWNLOAD.pdf

³⁰ Art. 16 “E' riconosciuta la libertà di impresa, conformemente al diritto comunitario e alle legislazioni e prassi nazionali”.

³¹ Articolo 17 - Diritto di proprietà - 1. Ogni persona ha il diritto di godere della proprietà dei beni che ha acquisito legalmente, di usarli, di disporne e di lasciarli in eredità. Nessuna persona può essere privata della proprietà se non per causa di pubblico interesse, nei casi e nei modi previsti dalla legge e contro il pagamento in tempo utile di una giusta indennità per la perdita della stessa. L'uso dei beni può essere regolato dalla legge nei limiti imposti dall'interesse generale. 2. La proprietà intellettuale è protetta”.

³² Sul punto si rinvia a A. Lucarelli, *Art. 16. Libertà di impresa*, in R. Bifulco, M. Cartabia, A. Celotto (a cura di), *L'Europa dei diritti*, Bologna, 2001; e L. Longhi, *Il Fair Play Finanziario UEFA dinanzi all'ordinamento giuridico comunitario*, in RDES, n. 2, 2012.

³³ CAS 2016/A/4492, *Galatasaray Sportif Sinaı ve Ticari Yatirimlar A.S. v. Union des Associations Européennes de Football (UEFA)*, lodo arbitrale, 3 ottobre 2016.

l'effetto di «impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno», (ii) l'art. 102 TFUE, posto che la UEFA per approvare il Regolamento avrebbe abusivamente «sfruttato ... una posizione dominante sul mercato interno», (iii) gli artt. 45, 56 e 63 TFUE, sulla libera circolazione di lavoratori, servizi e capitali.

In altre parole, imporre il pareggio di bilancio avrebbe avuto come fine reale quello di impedire alle società meno strutturate di investire in giocatori di talento, chiudendo loro di fatto le porte delle competizioni europee e preservando così la posizione di pochi *top team* nell'alveo UEFA.

Il TAS però rigettò l'appello sotto tutti i punti di vista. Anzitutto, con particolare riguardo alla lamentata violazione dell'art. 101 TFUE, questi evidenziò che il *club* - su cui gravava l'onere della prova - non avrebbe onorato il principio della prova a suo carico non essendo riuscito a dimostrare come la disciplina sul *fair play* finanziario (e, nello specifico, il requisito di pareggio di bilancio) potesse restringere il gioco della concorrenza.³⁴ In particolare, il Galatasaray non produsse in giudizio a supporto della propria posizione alcun precedente in termini, fosse questo della Corte Europea di Giustizia, della Commissione o di una autorità garante della concorrenza nazionale, né fu in grado di ricondurre le misure contestate a quelle specificamente indicate dalla Commissione come restrittive della concorrenza. Il TAS, di converso, in quell'occasione concluse confermando la decisione UEFA, sostenendo che il *fair play* finanziario aveva proprio la finalità di evitare una distorsione della concorrenza che si sarebbe potuta verificare proprio a causa delle spese incontrollate effettuate dal club. La decisione era stata presa perché il Galatasaray non era riuscito a rispettare "l'accordo di quietanza concordato con l'investigatore capo del Cfc b a maggio 2014, ai sensi dell'articolo 15 delle regole procedurali che governano l'organo Uefa di controllo finanziario dei club". Alla squadra turca era stato anche imposto di "limitare le spese complessive per i benefit a tutti i giocatori nei prossimi due cicli di rendicontazione (che terminavano nel 2016 e nel 2017)".³⁵

Il TAS evidenziò e statui che il fine ultimo della disciplina in analisi fosse dunque quello di limitare un eccessivo indebitamento delle squadre - e non quello di garantire l'accesso alle competizioni UEFA ai soli *top team* - e che un tale fine è pienamente compatibile con il diritto UE, gli arbitri hanno poi continuato con l'affermare che l'imposizione di un tetto alle spese costituisce «un elemento naturale di tale disciplina finanziaria». A ulteriore riprova che il requisito di *break-even* non potesse essere considerato sproporzionato è l'espressa previsione, nel Regolamento stesso, per cui il CFCB possa tenere conto di una serie di circostanze esimenti e/o attenuanti relative al caso specifico nel decidere sull'irrogazione di una sanzione.

Sempre in relazione alla conformità del *fair play* finanziario al diritto UE, il caso Milan, ha confermato anch'esso la compatibilità del Regolamento con il diritto UE. Si trattò di un procedimento promosso dall'A.C. Milan avverso la decisione del CFCB che lo squalificava dalla prima competizione europea cui si sarebbe qualificato nella stagione 2018/2019 o 2019/2020³⁶. In data 19 giugno 2018 la Camera Giudicante del CFCB, in merito alla violazione della regola del pareggio di bilancio (*break-even rule*) prevista dal Financial Fair Play, aveva adottato la decisione di escludere l'AC Milan dalla partecipazione alla competizione UEFA per la quale si sarebbe, altrimenti, qualificato nelle successive due stagioni (stagioni: 2018/2019 e 2019/2020) e la condanna al pagamento di € 3.000 per i costi dei procedimenti. In data 4 luglio 2018, la A.C. Milan S.p.A. depositò un appello presso il TAS chiedendo l'annullamento della decisione della Camera Giudicante del Club Financial Control Body. In data 20 luglio 2018, il TAS accolse parzialmente le istanze del Milan, decidendo di confermare la decisione del C.F.C.B. - A.C. del 19 giugno 2018 relativamente al mancato adempimento da parte della Capogruppo A.C. Milan S.p.A. del requisito del pareggio di bilancio,³⁷ ma annullando la decisione

³⁴ "The Appellant failed to demonstrate that the object of CL&FFP Regulations would not be that stated in its Article 2. To put it differently, the Panel did not find convincing evidence in Appellant's submissions that the object of CXL&FFP Regulations would be to distort competition, i.e. to favour or disfavour certain clubs rather than to prevent clubs from trading at levels above their resources to achieve the above-mentioned purposes" (CAS 2016/A/4492, *Galatasaray Sportif Sinai ve Ticari Yatirimlar A.S. v. Union des Associations Européennes de Football (UEFA)*, lodo arbitrale, 3 ottobre 2016, 64).

³⁵ "In the other words, the documentations provided by the Club shows that it breached the Settlement Agreement under two aspects. The Appellant does not contest the above information, subsequently verified by an audit carried out by a reputed auditing company, and, in fact, does not denied that it breached the Settlement Agreement" (CAS 2016/A/4492, par. 100)

³⁶ CAS 2018/A/5808, *Associazione Calcio Milan S.p.A. v. Union des Associations Européennes de Football (UEFA)*, lodo arbitrale, 1 ottobre 2018

³⁷ "The decision of the Adjudicatory Chamber of the UEFA Club Financial Control Body rendered on 19 June 2018 establishing that AC Milan failed to fulfil the Break-Even requirement is confirmed". (CAS 2018/A/5808, 48)

dello stesso organo in merito all'esclusione del Club dalla competizione U.E.F.A Europa League 2018/2019, in quanto sanzione non proporzionata.

Nonostante la convalidata compatibilità col diritto UE vi sono ancora voci insistenti che sostengono, di converso, che la UEFA “ha creato dal nulla dei conti economici “paralleli” che calcolano i bilanci societari secondo alcune regole create dalla stessa federazione europea, in spregio a plurimi principi di diritto nazionali e sovranazionali. Una contabilità alternativa che favorisce chiaramente determinate squadre, a discapito di altre”.³⁸

3. Le Sponsorizzazioni ed il controllo del Club Financial Control Body (CFCB): rispetto del principio che impone di spendere solo ciò che si incassa.

Un punto è stato sempre considerato ambiguo e di difficile assolvimento dell'onere probatorio: il caso relativo alle sponsorizzazioni nell'ambito delle competizioni UEFA.

Negli ultimi decenni lo sport in generale ed il mondo del calcio in particolare hanno assunto una nuova veste commerciale producendo rilevanti fatturati anche grazie al fenomeno delle cd. “sponsorizzazioni”. Di conseguenza tutte le squadre sono divenute anche delle aziende commerciali, con un intensificazione del grado di spettacolarità e della competitività di tutti i club partecipanti e con incremento di ricavi.

Le sponsorizzazioni si inseriscono in questo contesto: la finalità per l'intero *sport system* europeo era ed è la realizzazione di un sistema capace di attrarre nuovi investitori, al fine di generare sempre maggiori ricavi e puntare alla piena autosufficienza economica.³⁹

La UEFA sul proprio sito ufficiale scrive: “*Se il proprietario di un club inietta liquidità nelle casse del club stesso scegliendo come sponsor un'azienda a cui è collegato, gli organi competenti UEFA indagheranno e, se necessario, adegueranno i risultati della valutazione di bilancio in base alle entrate per sponsorizzazioni, scegliendo un livello appropriato (“valore equo”) a seconda dei prezzi di mercato. Sotto i regolamenti aggiornati, qualsiasi entità che, da sola o con altre che sono legate allo stesso proprietario o governo, rappresenti oltre il 30% dei ricavi totali del club è automaticamente considerato un partner*”.

Esiste dunque una soglia massima di immissione di liquidità (in termini di sponsorizzazioni) per i proprietari dei club. Soglia massima che va rispettata, pena l'irrogazione delle sanzioni previste dal regolamento.

Ciò in quanto non sempre il proprietario di un club europeo è in grado di effettuare copiose immissioni di denaro in termini di sponsorizzazione. Anzi, quasi mai, o per lo meno può farlo entro determinate soglie di spesa definite dalla UEFA. Dette soglie vengono definite “*fair value*”, ossia un valore consono, valore di mercato. E la definizione di “valore di mercato” dipende dai casi specifici che la Commissione incaricata della UEFA va a esaminare e valutare.

L'UEFA per stabilire i valori di mercato congrui ai fini del FPF si è affidata ad esperti giuridici e finanziari, totalmente indipendenti dalle federazioni nazionali, che hanno analizzato nello specifico il mercato delle sponsorizzazioni e l'appeal commerciale dei club. L'accertamento del cd. *fair value* di un'operazione di sponsorizzazione – ai sensi del regolamento del Fair Play Finanziario – ha rilevanza nella misura in cui, qualora non venga riscontrata la sussistenza di detto valore idoneo di mercato, la UEFA esclude che i ricavi derivanti da operazioni con parti correlate possano rientrare tra le componenti di reddito (*relevant income*). In tal modo, per la UEFA, ogni ricavo derivante da dette sponsorizzazioni “fuori mercato” rimane escluso dai calcoli per la verifica del rispetto della cd. “*break-even rule*”.

3.1 Il caso del Manchester City e le sponsorizzazioni

La squadra del Manchester City ha origini lontane nel tempo essendo stata costituita alla fine del 19° secolo. Dopo varie e alterne vicissitudini, la cd. nuova era del Manchester City FC cominciò il 1° settembre 2008, quando Thaksin Shinawatra, a causa di vicende giudiziarie legate al suo paese, cedette la società all'Abu Dhabi United Group del principe Mansur bin Zayd Al Nahyan, figlio del defunto Zayed bin Sultan Al Nahyan (presidente degli Emirati Arabi Uniti dal 1971 al 2004). Mansur bin Zayd Al Nahyan divenne il presidente onorario, mentre il suo collaboratore Khaldoon Al Mubarak assunse la carica di presidente esecutivo. I nuovi

³⁹ Domenico Filosa e Alessandro Ferrari, *Spunti di analisi comparativa tra il sistema sportivo nordamericano e quello europeo*, in Rdes, 2, 2017.

proprietari dichiararono di voler rendere il Manchester City una delle società più importanti d'Europa e iniziarono a dimostrarlo quando, a poche ore dalla fine del calciomercato estivo, condussero in porto l'operazione più costosa fino ad allora nella storia del club, pagando 42 milioni di euro per l'asso brasiliano Robinho. Il giocatore voleva abbandonare il Real Madrid per passare al Chelsea, ma all'ultimo momento accettò l'offerta del City. Anche durante il calciomercato invernale del 2009 la dirigenza del City operò per assicurarsi alcuni tra i più grandi campioni. L'offerta tra i 100 e i 120 milioni di euro presentata al Milan per il fuoriclasse Kaká suscitò un'enorme attenzione mediatica e venne seriamente presa in considerazione dal club rossonerò. Nel 2008/09, la prima stagione dopo l'acquisizione del Man City da parte dello sceicco di Abu Dhabi, i ricavi caratteristici del club (al netto dunque della gestione del parco calciatori) erano pari 87,8 milioni di sterline. Nel 2011/12 e nel 2012/13, le due stagioni monitorate inizialmente dalla Uefa e al centro del *settlement agreement* del maggio 2014, i ricavi caratteristici del Manchester City FC si attestarono rispettivamente a 243,9 e 318,7 milioni di sterline. A trainare l'impetuosa crescita dei ricavi del MCFC furono in particolare i ricavi commerciali, passati dai 23,3 milioni di sterline del 2008/09 ai 121,1 milioni di sterline del 2011/12 per poi salire ulteriormente nel 2012/13 fino a 143 milioni di sterline. Il Manchester City infatti, tra l'altro, sottoscrisse un contratto di sponsorizzazione di durata decennale del valore di 400 milioni di sterline con Etihad Airways che aveva anche acquisito i diritti di intitolazione (*naming rights*) dello stadio. Furono proprio queste crescite improvvise dei ricavi a porre spesso e varie volte in passato il Manchester City FC al centro di indagini della UEFA. Dette indagini sin dall'inizio si focalizzarono soprattutto sulla natura delle sponsorizzazioni poste in essere dal Manchester City FC e si esternarono come segue:

- Se ed in quale modalità le aziende controllate dallo sceicco Mansour bin Zayed Al Nahyan avessero inciso sui ricavi del Manchester City
- Quanto avessero contribuito le aziende controllate dal governo di Abu Dhabi o da altri componenti della famiglia reale ai ricavi del Manchester City
- Se le aziende controllate dal governo di Abu Dhabi o da altri componenti della famiglia reale potessero essere considerate parti correlate del Manchester City.

In particolare, l'istruttoria UEFA si svolse e fu portata avanti nel caso di specie grazie anche ad alcune mail – svelate da Football Leaks – inviate dal Chief Financial Officer del City, Jorge Chumillas, che sembravano suggerire che la sponsorizzazione di Etihad fosse stata in realtà finanziata da ADUG. ADUG (Abu Dhabi United Group) è una società di investimento di proprietà dello Sceicco Mansour bin Zayed Al Nahyan, la quale controlla il “City Football Group”, la holding di cui fa parte lo stesso Manchester City. A tal proposito, sia il Manchester City che Etihad hanno sempre negato che la sponsorizzazione fosse stata sovvenzionata dall'Abu Dhabi United Group. In particolare, la compagnia aerea ha dichiarato in una nota: *«Gli obblighi finanziari della compagnia aerea, associati alla partnership del club e del più ampio City Football Group, sono sempre stati e rimangono di sola responsabilità di Etihad Airways»*

L'istruttoria della Camera si indirizzò a capire se le sponsorizzazioni provenienti da Abu Dhabi fossero tecnicamente “correlate” a Mansour, proprietario del club. Le sponsorizzazioni cosiddette “correlate” venivano infatti esaminate al fine di determinare se le stesse avessero avuto un valore di mercato reale o se dissimulassero semplicemente il tentativo del proprietario di iniettare denaro in un club simulando un accordo commerciale. Secondo la CFCB gli accordi del City con Etihad e altri sponsor erano collegati a Mansour. Di conseguenza occorre stabilire se Etihad Airways potesse o meno essere considerata una parte correlata del Manchester City. La difesa del Manchester City FC ha sempre sostenuto che Etihad Airways non fosse una parte correlata del club, tanto che nel bilancio 2011/12 del club la massima sponsorizzazione da parte della compagnia aerea (40 milioni di sterline a stagione, poi passate a 65 milioni negli anni successivi) non fu menzionata tra le operazioni con parti correlate, dove figuravano invece:

- L'aumento di capitale sottoscritto da Abu Dhabi United Group Investment & Development Limited;
- La vendita di diritti sulle opere dell'ingegno, sempre ad Abu Dhabi United Group Investment & Development Limited per 12,8 milioni di sterline;
- I finanziamenti ricevuti da Brookshaw Developments Limited, società anch'essa di proprietà di Abu Dhabi United Group Investment & Development Limited.

Per gli investigatori della Uefa, al contrario, la sponsorizzazione Ethiad avrebbe dovuto essere considerata come un'operazione con parti correlate e il suo valore avrebbe dovuto pertanto essere iscritto tra i ricavi rilevanti (*relevant income*) ai fini del calcolo del pareggio di bilancio (*break-even*) al suo fair value, ovvero al valore conforme agli standard di mercato, stabilito da una terza parte indipendente.

In data 13 Giugno 2012 e 10 Gennaio 2013 lo sceicco e la sua società ADUG attraverso Etisalat sottoscrivevano il presunto finanziamento azionario mascherato e le suindicate “controverse” sponsorizzazioni furono segnalate per la prima volta nel processo di monitoraggio 2013/2014. Apertasi l'istruttoria arrivava poi in data 14 Febbraio 2020 la decisione del CFCB nella quale si evidenziavano le seguenti violazioni a carico del Manchester City:

- Il Manchester City Football Club ha commesso gravi violazioni del regolamento sulle licenze e sul Fair Play Finanziario per Club UEFA **sopravvalutando le entrate della sua sponsorizzazione nei suoi conti** e nelle informazioni sul pareggio in bilancio presentate alla UEFA tra il 2012 e il 2016.
- Il Manchester City Football Club **non ha collaborato all'inchiesta** sul caso da parte della Camera Giudicante dell'Organo di Controllo Finanziario per Club della UEFA.

Il 14 Febbraio 2020, pertanto, la Camera Giudicante statuiva condannando il Manchester City per aver commesso “*gravi violazioni del regolamento sulle licenze e sul Fair Play Finanziario del club UEFA sopravvalutando le entrate della sua sponsorizzazione nei suoi conti e nelle informazioni di pareggio presentate alla UEFA tra il 2012 ed il 2016*”. Nello stesso provvedimento la Camera Giudicante escludeva il City dal partecipare alle competizioni UEFA per le stagioni 2020-2021 e 2021-2022, comminando altresì una sanzione pecuniaria di 30 milioni di Euro.

Il giudizio della Uefa, emesso nel febbraio 2020, si basava essenzialmente sui documenti svelati da Football Leaks e pubblicati su *Der Spiegel*, *Reuters* e *Mediapart* nel novembre 2018. L'intera inchiesta verteva attorno al valore reale delle sponsorizzazioni effettuate dal club e denunciate come truccate e qualificate come strumento di “finanziamento occulto”.

Il Manchester City non si arrendeva e ricorreva al TAS di Losanna che decideva appunto con la sentenza del 28 Luglio 2020, riformando il pronunciamento della Camera Giudicante nel seguente modo:

- 1) Il Manchester City ha violato l'art. 56 del Regolamento sulle licenze di Club e sul Fair Play Finanziario
- 2) Il Manchester City pagherà una multa di 10 milioni di Euro alla UEFA entro 30 giorni dalla data di emissione del lodo arbitrale.

Il TAS di Losanna decideva tuttavia di accogliere parte del ricorso del club inglese, rivoltosi all'arbitrato a seguito della sentenza emessa a febbraio 2020 dalla camera di giudizio del Club Financial Control Body della Uefa, che condannava i Citizens all'esclusione dalla Champions League e dall'Europa League per le stagioni 2020/21 e 2021/22.

3.2 La sentenza TAS 2020/A/6785 Manchester City FC vs UEFA: i punti salienti

La sentenza del TAS completa delle sue motivazioni è stata pubblicata in data 28 Luglio 2020.

La sentenza del TAS dà ragione al Manchester City. Secondo i giudici Rui Botica Santos, Ulrich Haas e Andrew McDougall, la maggior parte degli illeciti riportati dalla camera di giudizio del Club Financial Control Body non erano provati o comunque erano prescritti. Il tribunale svizzero ha invece posto l'accento sulla mancata collaborazione del Manchester City nelle indagini, aggiungendo che “**non sarebbe appropriato imporre un divieto nella partecipazione alle competizioni Uefa per club solo per la mancanza di cooperazione nelle indagini**”.

Il TAS ha dunque rilevato *in primis* che ci fossero prove insufficienti per sostenere tutte le conclusioni del Club Financial Control Body e che molte delle presunte violazioni fossero prescritte a causa del periodo di 5 anni previsto nei regolamenti Uefa.

Le motivazioni principali del Tribunale poggiano sostanzialmente sui seguenti punti:

- 1) mancata cooperazione del Manchester nelle indagini e violazione dell'art. 56 del Regolamento sulle licenze e sul Fair Play Finanziario⁴⁰

⁴⁰

ART. 56 Obblighi del titolare della licenza: “Il concessionario: a) collabora con il licenziante e con l'ente di controllo finanziario dei club (Panel) per richieste e indagini; b) fornisce necessarie informazioni e documenti per dimostrare che i requisiti di monitoraggio siano soddisfatti, così come qualsiasi altro documento rilevante per la procedura decisionale; c) notifica

- 2) insufficienza delle prove assunte da Football Leaks e
- 3) prescrizione quinquennale intervenuta per alcune presunte violazioni.

Il Collegio arbitrale del TAS è giunto, tra le altre, alle seguenti conclusioni:

- Le presunte violazioni relative ai bilanci per gli esercizi chiusi a maggio 2012 e maggio 2013 sono prescritte, ma le presunte violazioni relative al bilancio per l'esercizio chiuso a maggio 2014 non lo sono;
- Le presunte violazioni relative alla regola del pareggio di bilancio per il periodo di monitoraggio 2013/2014 sono prescritte, ma le presunte violazioni relative al break-even rule per il periodo di monitoraggio 2014/2015 non lo sono;
- Le spese relative al finanziamento azionario mascherato dai contributi di sponsorizzazione e pubblicità di Etisalat sono prescritte;
- Le e-mail di Football Leaks comprendono prove ammissibili;
- Il gruppo di esperti scientifici non è sufficientemente convinto del fatto che il Manchester City abbia mascherato il finanziamento azionario dallo Sceicco e/o dall'Abu Dhabi Group come ricavi di sponsorizzazione di Etihad;
- Il Collegio arbitrale non è sufficientemente convinto del fatto che MCFC abbia mascherato il finanziamento azionario di HHSM e/o ADUG come contributi di sponsorizzazione di Etihad;
- Il Collegio arbitrale ritiene appropriato che sia inflitta un'ammenda di 10 milioni di euro a MCFC per la mancanza di collaborazione.

A) Sull'ammissibilità delle email di Football Leaks come prove il TAS ha affermato che le mail sono autentiche e possono essere ammesse come prove anche in considerazione del fatto che la UEFA non ha preso parte ad alcun trafugamento illegale avendo appreso dell'esistenza di dette mail solo grazie ai media.

B) Sulla presunta violazione del "giusto processo": il TAS sostiene che il Manchester City non sia stato pregiudicato dalla decisione della Camera di indagare di emettere la decisione di rinvio prima di concludere le indagini sulla questione. Di conseguenza il CAS rileva che la Camera non abbia violato i suoi obblighi di giusto processo anche in considerazione del fatto che in ogni caso si è svolto un processo *ex novo* dinanzi alla Camera Giudicante e successivamente il procedimento arbitrale di ricorso dinanzi al TAS.

C) Sul Settlement Agreement del 2014 ed eventuali preclusioni nel procedimento *de quo*: il TAS sostiene che nel procedimento *de quo* non sono contestati i termini del *Settlement Agreement* del 2014 che quindi ne resta totalmente fuori. Il punto cruciale invece è quello che verte sulla possibilità che lo sceicco Mansour bin Zayed (HHSM) e la società ABU DHABI UNITED GROUP DEVELOP. & INVESTMENT (società di proprietà dello sceicco) abbiano fornito finanziamenti in forma di capitale dissimulato al Manchester City attraverso Etihad ed Etisalat e se ciò si rifletta correttamente nelle informazioni finanziarie presentate dal Manchester City alla UEFA ai fini della licenza e del monitoraggio.

Questo addebito delle presunte sponsorizzazioni è un nuovo addebito che nulla ha a che fare con il *Settlement Agreement* del 2014 e che poteva essere legittimamente sottoposto al vaglio prima della Camera Giudicante e poi del CAS.

Il presunto finanziamento azionario è stato posto sotto inchiesta per presunta violazione dell'art 13 (responsabilità generali del richiedente la licenza), dell'art. 58 (nozione o relative entrate e spese) e dell'art. 62 (informazioni di pareggio).

Dunque le questioni coperte dall'accordo di transazione col Manchester City del 2014 non coincidono con gli addebiti del procedimento innanzi al TAS, rappresentando ulteriori diversi addebiti. Il *Settlement Agreement* d'altro canto non è che un "patteggiamento ("*a plea bargain*" nel mondo anglosassone) ovvero un riconoscimento di aver infranto una regola ma di voler riparare confessando senza attendere una sentenza.

D) Sull'interpretazione dell'art. 37 Regolamento procedurale CFCB e sull'eccezione di prescrizione degli addebiti contro il Manchester City: è importante la sentenza del TAS in esame perché chiarisce il *dies a quo*

ovvero il giorno iniziale a partire dal quale inizia a decorrere la prescrizione.⁴¹ Il Manchester City sosteneva che la Camera Giudicante fosse incorsa in errore indicando il termine conclusivo di prescrizione al 7 Marzo 2019 mentre avrebbe dovuto indicare il 14 febbraio 2020 con la conseguenza che tutte le presunte violazioni commesse prima del 14 febbraio 2015 si sarebbero prescritte.⁴²

La UEFA invece sosteneva che la prescrizione decorreva – ai sensi dell’art. 37 del Regolamento procedurale CFCB – da quando la Camera investigativa aveva aperto l’indagine ovvero il 7 marzo 2019.⁴³

L’art. 37 delle norme procedurali del CFCB prevede come segue:

*“I procedimenti giudiziari sono vietati dopo cinque anni per tutte le violazioni dei regolamenti sulle licenze e sul fair play finanziario per club UEFA”.*⁴⁴

Il TAS sostiene l’erroneità della posizione del Manchester City in quanto la norma di cui al suindicato art. 37 non parla di data di emissione della sanzione come termine dal quale far decorrere il termine prescrizionale. La fase sanzionatoria infatti non coincide con la data dell’azione giudiziaria e pertanto dovrebbe essere tenuta fuori dal calcolo della prescrizione.

Ma anche la data di apertura dell’inchiesta non può essere correttamente considerata come il *dies a quo* per la decorrenza del termine prescrizionale, come sosterebbe la UEFA. Ciò in quanto un soggetto “indagato” non è ancora un soggetto “perseguito”. Il TAS offre dunque la sua posizione e interpretazione corretta di detto *dies a quo*, sostenendo quanto segue: “la maggioranza del Collegio ritiene che l’azione giudiziaria inizia con il deposito delle accuse, vale a dire quando l’indagato viene formalmente informato del caso a cui deve rispondere, che è considerato coerente con la definizione di “accusa” espressa nel dizionario di Oxford online: il processo con cui si tenta di dimostrare in tribunale che qualcuno è colpevole di un crimine”.⁴⁵

Il *dies a quo*, pertanto, per il TAS coincide con il momento in cui viene emessa la decisione di rinvio in quanto questo è il documento formale che informa esplicitamente il Manchester City sulle accuse a suo carico.

Dunque, il termine prescrizionale inizia a decorrere appena chiuse le indagini e notificato il rinvio a giudizio dell’imputato (“*the issuance of the Referral Decision*”).⁴⁶ Importante la suindicata interpretazione del TAS in quanto offre maggiori garanzie per la stessa certezza de diritto e per il club sotto accusa, il quale, prima della formale decisione di rinvio a giudizio, non è assoggettato ad alcun processo.

Atteso che nel caso di specie la decisione di rinvio è stata emessa il 15 Maggio 2019, le violazioni commesse dal 15 maggio 2014 in poi possono essere perseguite mentre per violazioni commesse antecedentemente a detta data è vietata ogni applicazione del regolamento procedurale ex art. 37 essendo intervenuta la prescrizione.

Il corollario giuridico di tale postulato è che qualsiasi violazione relativa ai rendiconti finanziari presentati dal Manchester City prima del 15 maggio 2014 non può più essere perseguita per prescrizione.⁴⁷ Così come qualsiasi violazione connessa alle informazioni di pareggio presentate dal Manchester City ai fini di monitoraggio prima del 15 Maggio 2014.⁴⁸

⁴¹ “Paragraph 167 of the sentence CAS 2020/A/6785 Manchester City FC v. UEFA – pag. 51 : “*The relevant issue is to determine when the “prosecution” in the present matter started. Once this date is established, one can calculate five years back to see whether any potential breaches were committed within or outside that five-year limitation period provided for in Article 37 CGCB Procedural Rules*”.

⁴² “*The Panel finds that MFCFC’s position that the date of the “prosecution” is the date of the sanction, i.e. the date of issuance of the Appealed Decision, cannot be right*” (CAS 2020/A/6785 Manchester City FC v. UEFA, 51, paragrafo 168).

⁴³ “*The Majority of the Panel, however, also finds that UEFA’s position that the date of the “prosecution” is the date of the opening of the investigation cannot be right either*” (CAS 2020/A/6785 Manchester City FC vs UEFA, 52 paragrafo 169)

⁴⁴ Article 37 CFCB Procedural Rules provides as follows:

“Statute of limitations

Prosecution is barred after five years for all breaches of the UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations”

⁴⁵ “*The majority of the Panel finds that “prosecution” starts with the filing of charges, i.e. when the suspect is formally informed of the case he needs to answer, which is considered to be consistent with the definition of “prosecution in the online Oxford dictionary: “the process of trying to prove in court that somebody is guilty of a crime” and “the process of being officially charged with a crime in court”*” (CAS 2020/A/6785 Manchester City FC vs UEFA, paragrafo 170).

⁴⁶ “*For present purposes, the majority of the Panel finds that this moment is the moment of issuance of the Referral Decision, because it was this document that explicitly and formally served NCFC with the charges filed against it.*” (CAS 2020/A/6785 Manchester City FC vs UEFA, paragrafo 171).

⁴⁷ “*...any breach related to financial statements submitted by NCFC for licensing purposes before 15 May 2014 is barred from being prosecuted*” (CAS 2020/A/6785 Manchester City FC vs UEFA, paragrafo 175).

⁴⁸ “*Consequently, breaches committed as from 15 May 2014 therefore fall within the limitation period and may be prosecuted, while prosecution of breaches committed prior to such date is barred by application of Article 3 CFCB procedural Rules*” (CAS 2020/A/6785 Manchester City FC vs UEFA, paragrafo 174).

In relazione al monitoraggio triennale la prescrizione opera nel seguente modo: non appena un club viene deferito alla Camera Giudicante, tutte le informazioni di bilancio inviate cinque anni prima di detta data non possono più essere perseguite. Di conseguenza non sono prescritte le presunte violazioni relative alle informazioni di pareggio presentate per il processo di monitoraggio 2014/2015, mentre lo sono quelle presentate per il processo di monitoraggio 2013/2014.

Dunque, il TAS ritiene che una violazione sia commessa quando l'informazione viene presentata per la prima volta, non quando detta informazione sia ripetuta o re-inviata in periodi successivi.

D) L'eccezione per la violazione dell'art. 63 del Regolamento procedurale e correlata interpretazione art. 37 del Regolamento procedurale

Quanto precedentemente statuito dal TAS, viene poi smentito dall'inserimento di un'eccezione alla regola: per le violazioni ex art. 63 del Regolamento procedurale ("Adempimento del requisito del pareggio") il TAS sostiene che in ogni caso la violazione potrebbe essere commessa non solo nella presentazione del primo anno ma anche in quella degli anni successivi ricompresi nel periodo di monitoraggio.

Corollario del postulato precedente è che se un club viene deferito per aver violato l'art. 63, le violazioni per quei bilanci che dovrebbero rientrare nella prescrizione secondo la regola generale possono invece essere perseguite perché rientranti nel cd. monitoraggio triennale.

Se invece un club viene deferito per violazione dell'art. 47 del regolamento procedurale ("rendiconti finanziari annuali"), i bilanci vecchi già presentati alla UEFA non sono più perseguibili essendo intervenuta la prescrizione.

Pertanto, se le accuse sono solo ex art. 47 FFP il primo periodo di monitoraggio che ricade nel termine prescrizionale non può includere anche i due precedenti esercizi (T-1 e T-2) in quanto questi ultimi sono stati già comunicati alla UEFA. Diversamente se le accuse riguardano la violazione ex art. 63 FFP secondo cui il primo periodo di monitoraggio può includere anche i due precedenti esercizi al di fuori del periodo prescrizionale. Ciò in quanto il meccanismo di monitoraggio triennale implica dei controlli a ritroso che non possono essere preclusi.

Alla luce di quanto appena evidenziato e considerando che i presunti finanziamenti azionari mascherati da parte dello sceicco o della sua società ADUG attraverso Etisalat risalgono al 13 giugno 2012 ed al 10 gennaio 2013 e sono stati segnalati per la prima volta nel processo di monitoraggio 2013/2014, essi non sono più perseguibili, al di là della fondatezza o meno delle accuse UEFA, in quanto prescritti.

In ogni caso, prosegue il Tribunale, la UEFA non ha assolto al proprio onere probatorio non essendo riuscita a provare un collegamento diretto tra il Manchester City, gli sponsor e la parte correlata (il proprietario). In tal modo cade l'accusa contro il Manchester City di aver simulato una sponsorizzazione dissimulando un aumento di capitale. Sarebbe infatti spettato alla UEFA dimostrare un collegamento tra proprietà e sponsor e dunque che le parti siano correlate. Una vera e propria *probatio diabolica* ma che in ogni caso non è stata provata nel processo *de quo*, così come la UEFA non è riuscita a dimostrare che detti contratti di sponsorizzazione rappresentassero una simulazione contrattuale, dissimulando un finanziamento azionario e non una operazione commerciale.

Di converso il TAS ha concluso che in ogni caso gli stessi accordi di sponsorizzazione sarebbero stati effettuati secondo valori equi di mercato dunque nel rispetto del criterio del cd. "*fair value*"⁴⁹; lo stesso TAS ha altresì ritenuto che il Manchester City, lo sceicco e la sua società ADUG ed Etihad non fossero parti correlate e che i relativi contratti rappresentassero "contratti legalmente vincolanti".

Con la conseguenza che i ricavi derivanti da dette operazioni di sponsorizzazione possono rientrare tra le componenti di reddito (*relevant income*) del Manchester City.

È stata riconosciuta la mancata collaborazione da parte del Manchester City all'inchiesta, rifiutando la produzione di alcuni documenti richiesti e violando l'art 56 del Regolamento procedurale. Ma detta violazione non comporta l'esclusione del club dalle competizioni in quanto quest'ultima rappresenterebbe sanzione eccessiva e sproporzionata.

⁴⁹ "The majority of the Panel finds that Etihad Sponsorship Agreements are presumed to be negotiated at fair value and that MCFC, HHSM, ADUG and Etihad are considered not to be "related parties"" (CAS 2020/A/6785 Manchester City FC vs UEFA, parag. 189).

4. Conclusioni: il Fair Play Finanziario: “Morto che cammina verso la Super League” o “Araba Fenice”? Prospettive di riforma ponderata sia in ambito UEFA che in Italia anche per un “salary cap europeo”

La sentenza TAS del 28 Luglio 2020 n. 6785 ha rivelato il vero tallone d’Achille del Fair Play Finanziario: le sponsorizzazioni. Riguardo i contratti di sponsorizzazioni, infatti, si è palesata la difficoltà probatoria di dimostrare in modo inequivocabile che i relativi contratti di sponsorizzazione del Manchester City sotto accusa fossero contratti simulati che dissimulavano contratti di finanziamento azionario. Tutto ciò ha messo in evidenza le “debolezze” insite nel sistema normativo procedurale del Regolamento UEFA

La UEFA ha preso *“atto della decisione del Tribunale Arbitrale dello Sport (TAS) di ridurre la sanzione imposta al Manchester City FC dall'Organo UEFA di Controllo Finanziario dei Club (CFCB) per la presunta violazione delle norme sulle licenze per club e sul fair play finanziario della UEFA. La UEFA prende atto della decisione del Tribunale Arbitrale dello Sport (TAS) di ridurre la sanzione imposta al Manchester City FC dall'Organo UEFA di Controllo Finanziario dei Club (CFCB) per la presunta violazione delle norme sulle licenze per club e sul fair play finanziario della UEFA. La UEFA osserva che la giuria del TAS ha riscontrato l'insufficienza di prove definitive a conferma di tutte le conclusioni del CFCB in questo caso specifico, e che molte delle presunte violazioni erano prescritte dopo cinque anni come previsto dalle norme UEFA. Negli ultimi anni, il fair play finanziario ha avuto un ruolo importante nel tutelare i club, aiutandoli a diventare finanziariamente sostenibili; la UEFA e la ECA rimangono impegnate verso tali principi”*.⁵⁰

Un coro di voci e di dichiarazioni stampa si sono levate indignate per concludere la morte del *Fair Play Finanziario* dopo la sentenza TAS del Manchester City. Tra queste voci di protesta anche quella di Javier Tebas, presidente della Liga, che si scaglia ancora contro il Manchester City e il TAS, dopo che quest’ultimo ha accolto il ricorso dei Citizens contro l’esclusione dalle coppe per le violazioni del FPF. Il Presidente della Liga giunge a sostenere apoditticamente che il Tribunale Arbitrale dello Sport *“non è all’altezza”* e che il *Fair Play Finanziario* è morto.⁵¹

Si è accusato il TAS di reticenza nell’entrare nel merito della vicenda delle ipotizzate “sponsorizzazioni gonfiate e/o truccate”: la decisione forse strategica per uscire da una difficile impasse giuridica e politica verso il Manchester City è sembrata proprio quella di cercare di accontentare un po’ tutte le parti in conflitto, non eliminando la sanzione pecuniaria ma riducendola di 1/3 in quanto eccessiva e sproporzionata alla luce delle prescrizioni intervenute e del mancato raggiungimento di una prova certa ed inconfutabile sulle controverse sponsorizzazioni del Manchester City.

La sanzione di 10 milioni di Euro risulta pertanto motivata ed agganciata alla violazione conclamata dell’art. 56 del Regolamento UEFA ma non alla violazione della regola sulle sponsorizzazioni o sulle plusvalenze fittizie relative agli obblighi di bilancio di cui al Fair Play Finanziario introdotto nel lontano 2009 da Michel Platini.

Sotto il profilo strettamente giuridico deve essere evidenziato che il problema reale non è stato nella assenza di norme da far rispettare in campo UEFA, bensì risiede nel fatto grave che la UEFA non avrebbe tempestivamente contestato quegli illeciti al Manchester City, facendolo così conseguentemente beneficiare dei termini prescrizionali quinquennali. Evidente quanto l’interpretazione del *“dies a quo”* abbia giocato un ruolo principale nella sentenza TAS de Manchester.

La UEFA, da un lato, non è riuscita ad assolvere al proprio onere probatorio dimostrando gli illeciti sulle sponsorizzazioni “gonfiate” e contrarie al regolamento del Fair Play Finanziario, e il TAS, dall’altro, quale tribunale organo imparziale e garante della giustizia e dell’applicazione delle norme, ha assolto il Manchester City da ogni ipotesi di illiceità per le sponsorizzazioni per mancanza di prove ed anche per intervenuta

⁵⁰ Comunicato UEFA del 13 Luglio 2020, disponibile su <https://it.uefa.com/insideuefa/mediaservices/mediareleases/news/025f-0fe04df72764-2ff32bd56cf8-1000--dichiarazione-uefa-sulla-sentenza-del-tas-sul-manchester-city/>. In detto comunicato la UEFA aggiunge: *“La UEFA osserva che la giuria del TAS ha riscontrato l'insufficienza di prove definitive a conferma di tutte le conclusioni del CFCB in questo caso specifico, e che molte delle presunte violazioni erano prescritte dopo cinque anni come previsto dalle norme UEFA”*.

⁵¹ <https://www.calciofinanza.it/2020/07/16/tebas-manchester-city-sentenza-tas/>

prescrizione. Il TAS ha statuito che in ogni caso non si può sanzionare il Manchester City FC atteso che è intervenuta la prescrizione su quei fatti oggetto di addebito e ciò che impedisce l'applicazione della sanzione dell'esclusione per due anni dalle competizioni.

Residua naturalmente il potere sanzionatorio della UEFA per illeciti più recenti ovviamente da accertare: sui monitoraggi per le stagioni dal 2016 in poi non è ancora intervenuto il blocco prescrizione: in detto ambito la UEFA potrebbe riappropriarsi del suo potere di verifica e di eventuale comminazione di sanzione in caso di violazioni regolamentari. Per i fatti antecedenti al 2015 la partita è chiusa visto che è precluso ogni monitoraggio anche in quanto la UEFA si era già espressa sanando *illo tempore* eventuali violazioni per quei periodi di bilancio antecedenti al 2015. Non dimentichiamo che esiste sempre il divieto del *ne bis in idem* in base al quale, come sostenuto anche dal TAS, la UEFA, anche ai sensi del Regolamento del Fair Play Finanziario, non può giudicare e sanzionare più volte fatti sui quali si sia già precedentemente espressa.

In conclusione, ci si interroga se a questo punto le regole del Fair Play Finanziario andrebbero rivisitate per conferire loro maggiore idoneità al perseguimento degli obiettivi primari del Regolamento stesso. Ricordiamo che, a proposito dei contratti di sponsorizzazione, gli stessi furono ritenuti ammissibili ma nel rispetto di determinati paletti giuridici da parte del proprietario di un club europeo. Allo stesso club non è infatti consentito di effettuare copiose immissioni di denaro contante in termini di sponsorizzazione. Anzi, quasi mai, o per lo meno può farlo entro determinate soglie di spesa definite dalla UEFA.

Probabilmente le regole ormai approvate dieci anni fa dovrebbero essere riviste anche alla luce della giurisprudenza del TAS di Losanna, ma sicuramente mantenute pur se in una diversa veste giuridica più accorta e attenta alle recenti forme strategiche e creative del finanziamento occulto dei club "più economicamente dotati".

Una nota deve essere di converso indirizzata alla UEFA, la quale deve essere più tempestiva nel portare avanti un'istruttoria e nell'assolvere il relativo onere probatorio a suo carico, nonché deve essere rapida nell'azionare ogni contestazione per violazione delle norme procedurali al fine di rispettare la prescrizione di cui al suindicato art. 37 delle norme procedurali del CFCB e non incorrere nell'acclarata preclusione come nel caso del Manchester City. Soprattutto alla luce della importante interpretazione data dal TAS nella sentenza del 28 Luglio 2020 n. 6785 sulla decorrenza del termine prescrizione ovvero del "*dies a quo*", il quale inizia a decorrere appena chiuse le indagini e notificato il rinvio a giudizio dell'imputato ("*the issuance of the Referral Decision*").

Per quel che concerne le considerazioni sull'attuale sopravvivenza o meno del "sistema Fair Play Finanziario", non direi che il *Fair Play Finanziario* sia morto, ma che le sue regole debbano essere rivisitate, adattandosi alle mutate condizioni di mercato, specie a causa del persistente Covid 19 e della conseguente significativa riduzione degli introiti da parte dei club. Il Fair Play Finanziario dunque sopravvive, ma oltre al fatto che debba essere fatto rispettare all'interno e nel rispetto della legalità e della certezza del diritto, si rende necessaria l'introduzione di ulteriori criteri per il perseguimento degli obiettivi.

Come detto, si è aperto un dibattito volto a ridisegnare un nuovo sistema di regole per il calcio continentale, che parte dall'idea di passare dallo "spendere quanto si incassa" a "spendere il necessario senza sprechi". In detto nuovo sistema volto a modificare il tradizionale modello di Fair Play Finanziario, si dovrà tenere in considerazione la gravissima crisi economica che si è abbattuta su ogni Stato quale conseguenza del blocco di ogni attività – compresa quella sportiva interrotta per mesi nello scorso 2020 - dovuta al Covid, che ha sostanzialmente ridotto gli incassi dei club ed ogni connessa attività di merchandising e sponsorizzazione.

L'introduzione - in via esogena modulata - di un *salary cap* e di una *luxury tax* mutate dal sistema nordamericano per garantire la conformità ai regolamenti europei: ogni volta che si acquista un giocatore, si versa una percentuale da distribuire al sistema. Si pensa anche all'introduzione del cd. *salary cap*, un tetto massimo sia per i salari che per i trasferimenti, che comporta anche il versamento di una percentuale da distribuire nel sistema.

La modifica in tal senso in ambito UEFA potrebbe avere anche una forza trainante per le conseguenti modifiche anche nel calcio italiano delle Leghe professionistiche: soprattutto in Serie A, introdurre un *salary cap* adeguato attraverso un processo di modifica della relativa contrattazione collettiva dell'accordo collettivo LNPA – AIC potrebbe consentire l'adozione di un sistema di retribuzione salariale nel quale le squadre più deboli economicamente ne uscirebbero rafforzate e la stessa classifica di campionato sarebbe maggiormente competitiva ed appetibile.

Attraverso l'introduzione del "*salary cap*" l'auspicio sarebbe quello di radicare un regime in cui a tutte le squadre verrebbe concessa la stessa possibilità di poter vincere lo scudetto, dove la firma del contratto di lavoro collettivo tra associazione giocatori e presidenti dovrebbe portare all'individuazione di una cifra,

rappresentante il monte salari, con cui i club potrebbero distribuire i salari ai giocatori presenti all'interno delle rispettive rose.

Il “*salary cap*”, in definitiva, se adottato sia a livello di ambito UEFA che di ambito italiano, potrebbe avere la forza di creare una sorta di “Democrazia calcistica”, dove il diritto di poter vincere, che viene dato alle squadre, è il medesimo per ciascuna di esse; al contrario di quello che avviene nel calcio contemporaneo, dove le possibilità di successo sono distribuite in relazione alle risorse finanziarie ed economiche disponibili. E l'attuale sistema di regole di Fair Play Finanziario UEFA (ma anche italiano) con i relativi controlli ha rivelato tutte le sue inadeguatezze giuridiche ed economiche, intensificando spesso le distorsioni di mercato piuttosto che eliminarle.

Nel predisporre un nuovo sistema la metodologia di approccio deve sempre risiedere nel fatto che il merito va connesso a competenze e competitività. Non al mero reddito e fatturato di un club sportivo.

Il momento emergenziale in atto dovrebbe far riflettere tutti gli attori in gioco su nuovi e diversi modelli per aggiornare e migliorare il calcio italiano.

In Italia oggi le prime 5 società per fatturato contribuiscono a circa il 60% dei ricavi del campionato, mentre le ultime 5 contribuiscono soltanto per il 7%. Questo dato esprime molto bene gli squilibri del mondo del calcio. Ecco perché un *salary cap* in Serie A potrebbe rivelarsi utile ma non sufficiente, e forse un altro esempio da seguire, più che il basket americano, potrebbe essere il calcio inglese. La *Football Association* (FA) gestisce il prodotto in maniera manageriale, valorizzandolo e vendendolo come meglio non si potrebbe. Le società ne beneficiano, ma partecipano anche in maniera attiva a produrre utili. Un sistema quasi ideale, per come rimane comunque ancorato al territorio. L'imperativo categorico è riuscire a produrre utili, in modo da decomprimere un sistema ad oggi troppo legato agli utili dei diritti tv e a pratiche *borderline* come quella delle plusvalenze. Un tetto agli stipendi è uno strumento che potrebbe rivelarsi utile in questo senso.

Le nuove regole in ambito UEFA, se approvate con discreta celerità, potrebbero entrare in vigore dalla stagione 2022-23, con un periodo di adattamento graduale di qualche anno prima dell'entrata a regime.

E potrebbero dare – come detto – anche la spinta a modifiche nel nostro ordinamento calcistico. Un po' come avvenne già con l'introduzione di un *fair play* “italiano per le Leghe di calcio professionistico ed il relativo sistema di licenze. Il sistema infatti di rilascio delle licenze, di fidejussioni a garanzia di eventuali insolvenze dei club e dei pagamenti degli stipendi dei calciatori venne introdotto anche in Italia proprio a seguito della nascita in UEFA del Fair Play Finanziario.

Si ricorda che l'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato (AGCM) già nel 2006 aveva effettuato una indagine conoscitiva sul “*tetto salariale*” in Lega Serie B. Si trattava di una indagine conoscitiva del “Settore Calcio Professionistico”⁵². L'Autorità rilevò al tempo che “*un'ulteriore caratteristica del settore concerne l'esigenza di preservare l'incertezza dei risultati: se un campionato fosse palesemente dominato da una squadra, detta incertezza verrebbe a mancare e, in breve tempo, l'interesse degli spettatori scemerebbe*”.

L'Autorità nella sua indagine già allora accennava al sistema di *salary cap* quale criterio correttivo da adottare dalle Leghe Calcio italiane mutuandolo dai campionati professionistici americani, in particolare sottolineando come “*tale meccanismo [...] riduce la concreta possibilità che siano le sole società con maggior spessore finanziario ad acquisire i migliori giocatori presenti sul mercato, così incrementando l'equilibrio competitivo tra le società e contribuendo a ridurre le perdite finanziarie di molte società sportive*”. L'Autorità però proseguiva rilevando le difficoltà applicative di una siffatta riforma del settore calcio a causa delle grandi differenze che sussistono fra il settore professionistico italiano e quello nordamericano; infatti l'Autorità faceva notare che il *salary cap* “*costituirebbe uno strumento più difficilmente praticabile [...]. In effetti, è evidente che lo strumento dei “salary cap”, ove adottato da una sola federazione calcistica all'interno di un contesto in cui i trasferimenti di calciatori avvengono ormai a livello internazionale, potrebbe con estrema probabilità indurre gli stessi calciatori a preferire club di federazioni che non prevedono tale meccanismo*”.⁵³ In altre parole l'Autorità concludeva auspicando sì l'introduzione di un *salary cap* ma all'interno di un sistema di mutualità tra i club, finalizzato “*a favorire il raggiungimento di un equilibrio competitivo nell'interesse di tutte le società di calcio*”⁵⁴.

Gli strumenti di limitazione della concorrenza, se adottati soltanto dal settore sportivo italiano, produrrebbero soltanto effetti deleteri, in considerazione della dimensione perlomeno continentale raggiunta ormai dallo sport professionistico.

⁵² Indagine conoscitiva “IC27 - Settore del Calcio Professionistico”, Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, 21 dicembre 2006

⁵³ Punto 101, Indagine Conoscitiva AGCM 2006, p.36

⁵⁴ Punto 84, Indagine Conoscitiva AGCM 2006, p. 30

In ambito UEFA andrebbero eliminati ostacoli alla ricezione della *luxury tax* e del *salary cap* consistenti principalmente nell'ostilità dei *top clubs* europei decisamente contrari all'adozione di regole che possano aumentare la competitività dei club minori, diminuendo, così, le loro *chances* di vittoria e il loro predominio nello *status quo*. L'applicazione dei suddetti istituti in Europa risulta altresì complicata anche a causa dell'organizzazione di campionati, nazionali ed europei, piuttosto differenti dalle strutture istituzionali dello sport degli Stati Uniti. Infine, è difficile ma non impossibile rendere compatibili le normative nordamericane con il diritto comunitario, le cui regole governano la maggior parte dei paesi in ambito UEFA.

Un tavolo di concertazione tra tutti i rappresentanti dei club ed i relativi sindacati sarebbe il primo step auspicabilmente da perseguire onde giungere ad elaborare nuovi e più performanti contratti collettivi con al proprio interno l'adozione del *salary cap* nella modalità più adeguata e conforme al sistema europeo. Le "vecchie" norme del Fair Play Finanziario sopravviverebbero accordandosi però con le nuove" regole sempre con la finalità di combattere le enormi perdite e l'indebitamento sempre più consistente che l'intero sistema calcio ha prodotto, produce e continua a produrre. Si continuerebbero in ogni caso a perseguire gli intenti iniziali del Regolamento procedurale⁵⁵, intensificando però le modalità di raggiungimento degli stessi grazie ai nuovi strumenti di massimizzazione dei profitti e minimizzazione dei costi.

Occorre accelerare i tempi di riforma che sembrano ormai maturi. Conferma è stata data anche il 18 Aprile 2021 quando dodici club di calcio europei tra i più importanti, ricchi e titolati – tra cui Juventus, Inter e Milan – hanno annunciato il progetto per costituire una "Super League",⁵⁶ un campionato internazionale che nelle loro intenzioni dovrebbe affiancarsi a quelli nazionali e sostituire l'attuale Champions League, offrendo ai partecipanti profitti ben maggiori di quelli esistenti per quanto riguarda i diritti televisivi e tutto il resto. Nelle intenzioni dei club fondatori, la Super League sarebbe composta da 15 club fissi che non possono retrocedere (ne mancherebbero quindi tre oltre a quelli fondatori), oltre ad altri 5 scelti sulla base dei risultati dei campionati nazionali. Le partite si giocherebbero infrasettimanalmente, come quelle della Champions League, e ci sarebbe una prima fase con due gironi da dieci squadre, a cui seguirebbe una fase a eliminazione diretta tra le prime quattro classificate di ciascuno. La UEFA organizza la Champions League, attualmente la più rinomata e redditizia competizione internazionale per club di calcio al mondo, e la neonata Super League di fatto la cancellerebbe escludendo i club più forti e famosi. L'annuncio della Super League d'altro canto è stato il chiaro segnale dei club più facoltosi che da tempo sono ormai insoddisfatti del formato della Champions.⁵⁷ Ciò in quanto essi essenzialmente ritengono che un torneo come la Champions potrebbe produrre maggiori profitti se fosse organizzato diversamente e in modo più simile ai campionati sportivi americani, senza retrocessioni e con maggiore attenzione all'aspetto televisivo. La FIFA già dal Gennaio 2021 ha rivelato apertamente con una nota, congiuntamente con le 6 Confederazioni Internazionali (UEFA, AFC, CAF, Concacaf, CONMEBOL, OFC), la propria ostilità alla nascita della Superlega, giungendo a dichiarare che la stessa Super League non verrebbe riconosciuta dalla FIFA e dalle confederazioni, e che qualsiasi squadra o giocatore che vi dovesse partecipare sarebbe automaticamente escluso/a dalle competizioni organizzate dagli organismi Federali. La suindicata condotta "ostruzionistica" della FIFA e della UEFA, in quanto associazioni di imprese che esercitano attività economiche, non potrà che sollevare l'interesse delle istituzioni dell'Unione Europea in relazione a possibili restrizioni della libertà di movimento e della libera concorrenza derivanti dalle regole delle varie discipline sportive imposte ai partecipanti. In altre parole occorrerebbe giuridicamente

⁵⁵ Intenti del Regolamento procedurale sono: 1) sviluppare le risorse finanziarie generatrici di ricavi stabili; 2) contenere i costi, soprattutto quelli riguardanti i cartellini e gli stipendi dei calciatori; sviluppare una spesa responsabile con benefici per tutto il sistema specie nel lungo termine.

⁵⁶ I dodici club fondatori sono: Liverpool, Manchester City, Chelsea, Arsenal, Tottenham, Manchester United, Real Madrid, Barcellona, Atletico Madrid, Juventus, Inter, Milan. Delle squadre europee più famose e vincenti mancano soprattutto il Bayern Monaco e il Paris Saint-Germain, che secondo i media erano stati invitati ma per ora non hanno aderito. Il presidente della Super League sarà Florentino Perez, presidente del Real Madrid, mentre tra i vice presidenti ci sarà Andrea Agnelli, presidente della Juventus e notoriamente tra i principali promotori del progetto. Il 18 Aprile 2021 Agnelli si è infatti dimesso dalla presidenza dell'ECA, l'associazione dei club europei, che è formalmente contraria alla Super League nonostante i suoi membri più prominenti siano a favore.

⁵⁷ Non può essere sottaciuto che i veri competitor dei top club europei infatti, soprattutto per il pubblico della generazione Z sempre più annoiato e disattento verso il calcio tradizionale, sono ormai la Nba di basket, la Nfl, gli eSports, Fortnite, i videogiochi, tutto il variegato mondo dei social network. In altre parole, la competizione nell'economia dell'attenzione è globale e trasversale e per stare al passo con i tempi serviranno prodotti sempre più originali e accattivanti. Ecco perché il nuovo format e lo strappo emotivo e giuridico della Super League può forse rappresentare un primo passo verso un nuovo progetto industriale tanto ambizioso quanto ineluttabile.

comprendere se la UEFA e la FIFA hanno il potere legittimo di bloccare la nascita di nuove leghe sportive nel mondo del calcio. In tale contesto, la disamina della legalità della posizione assunta dalla FIFA e dalle Confederazioni è di particolare interesse e di grande attualità e si può trarre spunto dalla sentenza sul caso *International Skating Union*, pubblicata il 16 Dicembre 2020⁵⁸.

Nel 2017, la Commissione Europea ha pertanto accolto il reclamo dei due pattinatori, ritenendo che le regole adottate dall'ISU e dai suoi membri violassero l'Articolo 101 TFUE, in quanto decisione di un'associazione di imprese avente per oggetto la restrizione della concorrenza sul mercato dell'organizzazione e dello sfruttamento commerciale di competizioni nel pattinaggio di velocità. La Commissione ha ritenuto che l'ISU utilizzasse il proprio potere regolamentare per proteggere i propri interessi economici, impedendo l'accesso al mercato ad organizzatori di eventi in concorrenza con i propri (Caso AT.40208). L'ISU ha proposto appello, e la decisione della Commissione è stata in massima parte confermata dalla CGUE nella sentenza pubblicata il 16 Dicembre 2020⁵⁹. Nelle motivazioni, la Corte ha confermato che l'esame di una condotta potenzialmente restrittiva a norma dell'Articolo 101 TFUE debba tener conto: (i) degli obiettivi perseguiti tramite la stessa e (ii) del contesto in cui tale condotta è messa in atto (punto 67). Nel contesto economico e giuridico in cui la condotta emerge, le Federazioni internazionali esercitano un potere monopolistico sulla regolamentazione del proprio settore, che necessariamente ricade sulle imprese che esercitano un'attività economica in tale ambito. Le Federazioni pertanto utilizzano regole di autorizzazione e di "ammissibilità" al fine di garantire il controllo sulla struttura organizzativa del settore che sovrintendono.⁶⁰ L'esame della suindicata sentenza ci fornisce un prisma fondamentale attraverso cui valutare l'ipotesi della Superlega e una possibile reazione della FIFA. Infatti se è vero che la Corte di Giustizia Europea conferma il margine di discrezionalità lasciato alle Federazioni Sportive nell'individuare i propri obiettivi, è altresì vero però che il perseguimento di tali obiettivi deve avvenire in maniera trasparente e non discriminatoria, per evitare che tale condotta costituisca un mezzo per prevenire l'accesso al mercato di concorrenti e promuovere i propri interessi economici a loro discapito. Risulta quindi chiaro che il diritto UE – e le sue trasposizioni a livello nazionale – non vietano di per sé che un ente sportivo adotti norme volte a regolamentare l'autorizzazione di eventi o, d'altro canto, che un organizzatore di eventi decida di ignorare queste ultime e stabilire un'altra competizione.⁶¹ In applicazione della giurisprudenza *ISU*, la UEFA e le altre confederazioni possono legittimamente esercitare le proprie funzioni regolamentari e disciplinari. Tuttavia, nell'espletamento di tali funzioni, la UEFA deve garantire che a) le misure adottate siano volte al perseguimento di obiettivi legittimi e le restrizioni create ne siano una

⁵⁸ Il caso *International Skating Union (ISU)* nasce da una denuncia presentata alla Commissione europea da due pattinatori olandesi nel 2014, avverso le norme volte a disciplinare l'ammissione alle competizioni della *International Skating Union (ISU)*. La ISU è la Federazione Internazionale responsabile su scala mondiale per la regolamentazione e organizzazione delle competizioni nelle varie discipline di pattinaggio su ghiaccio. In tal guisa, la ISU ha il compito di autorizzare le competizioni relative a tali discipline e al contempo di organizzare – tra gli altri eventi – i Campionati europei e la Coppa del mondo di pattinaggio. I due pattinatori denunciati intendevano partecipare a una competizione internazionale organizzata da *Icederby International*, un ente commerciale esterno alla Federazione che prometteva agli atleti un premio in denaro superiore alla media offerta negli eventi ISU. Tuttavia, a norma degli Articoli 102 e 103 del Regolamento Generale ISU, gli individui – ivi inclusi atleti, staff tecnico, ufficiali di gara e altri – che prendano parte a competizioni non autorizzate dalla ISU sono soggetti a sanzioni che vanno da un'ammonizione alla radiazione. Un sistema così strutturato ha l'effetto di dissuadere gli atleti dal prendere parte a competizioni non autorizzate, in ragione del timore di poter essere banditi dagli eventi ISU, tra cui Campionato Europeo e Coppa del Mondo, eventi, che potrebbero costituire l'apice della carriera di questi ultimi. La necessaria conseguenza dunque è l'effettiva impossibilità per organizzatori terzi che vogliano entrare nel mercato senza un'autorizzazione dell'ISU di attrarre tali atleti.

⁵⁹ Sentenza CGUE nella causa T-93/18

⁶⁰ La Corte, richiamando la propria giurisprudenza in *Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas (C - 1/12, EU: C: 2013)* e in *MOTOE (C - 49/07 EU: C: 2008: 376)* ha ricordato che "quando una normativa affida ad una persona giuridica, che organizza e sfrutta commercialmente essa stessa talune competizioni, il potere di designare i soggetti autorizzati a organizzare dette competizioni nonché di fissare le condizioni alle quali queste ultime sono organizzate, essa conferisce a tale ente un evidente vantaggio sui suoi concorrenti" (punto 70).

⁶¹ In ambito calcistico, la FIFA delega l'autorizzazione di eventi e match internazionali alle confederazioni. L'articolo 49 dello Statuto UEFA prevede che "la UEFA esercita giurisdizione esclusiva circa l'organizzazione o l'abolizione di competizioni internazionali in Europa a cui partecipano le Associazioni membri e / o i loro club" e inoltre che "Partite, competizioni o tornei internazionali che non sono organizzate dalla UEFA ma che si svolgono nell'ambito del territorio della UEFA richiedono la previa approvazione della FIFA e / o della UEFA e / o delle Associazioni affiliate in conformità con i Regolamenti FIFA che disciplinano le partite internazionali e le eventuali regole di attuazione aggiuntive adottate dal Comitato Esecutivo UEFA" (Traduzione dell'autore). Qualora un club o un tesserato partecipi a una competizione in violazione di quanto sopra, possono essere disposte a suo carico sanzioni disciplinari che vanno da un ammonimento, fino alla sospensione da qualsiasi "football-related activity".

proporzionata conseguenza, e che b) possibili conflitti di interesse non contaminino l'adozione e l'applicazione di tali regole. Ciò significa che i criteri per l'autorizzazione di competizioni di soggetti terzi devono essere trasparenti e non-discriminatori, e che le sanzioni previste debbono essere chiaramente previste e commisurate alla gravità della condotta dell'individuo. Occorrerà dunque verificare la legittimità di ogni prossimo eventuale comportamento sanzionatorio adottato dalla UEFA avverso le società sportive che avevano deciso di aderire alla neonata Super League, alla luce di quanto esposto Super League nata e morta un attimo dopo, rilanciando la UEFA al centro di un progetto di riforme da porre concretamente sul terreno.

Ma soprattutto occorrerà verificare seriamente se la UEFA come oggi strutturata con le sue regole possa sopravvivere o rinascere dalle proprie ceneri. Il terremoto non solo mediatico causato anche dalla Super League non le consente più di ulteriormente tergiversare, costringendola probabilmente ad una profonda revisione giuridica. Anche attraverso la creazione di un nuovo "salary cap europeo"

BIBLIOGRAFIA

M. J. MITTEN, *Sport Law in the United States*, 2011

P. K. THORNTON, *Sports Law*, Sudbury, 2011

D. GULLO, *L'impatto del Diritto della Concorrenza sul mondo dello Sport*, in *Riv. Dir. Ec. Dello Sport*, Vol. III, Fasc. 3, 2007.

A. LUCARELLI, *Art. 16. Libertà di impresa*, in R. Bifulco, M. Cartabia, A. Celotto (a cura di), *L'Europa dei diritti*, Bologna, 2001

L. LONGHI, *Il Fair Play Finanziario UEFA dinanzi all'ordinamento giuridico comunitario*, in *RDES*, n2, 2012.

D. FILOSA e A. FERRARI, *Spunti di analisi comparativa tra il sistema sportivo nordamericano e quello europeo*, in *Rdes*, 2, 2017

F. TRAFFICANTE, *Profili critici e comparatistici dei sistemi salariali nello sport professionistico: due casi a confronto*, in *EJSS Journal*, 2014

G. Caselli, "L'economia dello sport nella società moderna", *Enciclopedia dello Sport* 2003