



LEEDS
BECKETT
UNIVERSITY

Citation:

Addesa, FA and Vecchione, S (2012) Il Regime Fiscale Dei Calciatori: Un'Analisi Economica Comparata. Rivista di Diritto ed Economia dello Sport, 8 (3). ISSN 1825-6678

Link to Leeds Beckett Repository record:

<https://eprints.leedsbeckett.ac.uk/id/eprint/3279/>

Document Version:

Article (Published Version)

Permission granted by publisher to deposit article and make openly available (16/11/2016)

The aim of the Leeds Beckett Repository is to provide open access to our research, as required by funder policies and permitted by publishers and copyright law.

The Leeds Beckett repository holds a wide range of publications, each of which has been checked for copyright and the relevant embargo period has been applied by the Research Services team.

We operate on a standard take-down policy. If you are the author or publisher of an output and you would like it removed from the repository, please [contact us](#) and we will investigate on a case-by-case basis.

Each thesis in the repository has been cleared where necessary by the author for third party copyright. If you would like a thesis to be removed from the repository or believe there is an issue with copyright, please contact us on openaccess@leedsbeckett.ac.uk and we will investigate on a case-by-case basis.

IL REGIME FISCALE DEI CALCIATORI: UN'ANALISI ECONOMICA COMPARATA

di *Stefano Vecchione** e *Francesco Addesa***

SOMMARIO: Introduzione – 1. Il Declino Competitivo del Calcio Italiano – 2. Il Rapporto di Lavoro Dipendente per un Calciatore Professionista – 3. IRPEF: Nozioni Generali e Risvolti nel Mondo Sportivo – 4. La Tassazione nelle Principali Leghe Europee – Conclusioni – Bibliografia

Introduzione

L'industria del calcio professionistico italiano attraversa una fase di piena transizione, che fa seguito alla crisi dei mercati finanziari ma che deriva anche dall'esigenza di attirare investitori e sponsor internazionali. Allo stesso tempo, la ricerca di modelli alternativi di *governance* e l'attuazione del *Financial Fair Play*¹ della Union of European Football Associations (da qui in poi UEFA per brevità) sono destinate ad avere un impatto sempre più importante nel settore.

I dati che emergono dal Report Calcio 2012 della Federazione Italiana Giuoco Calcio² (di qui in poi FIGC per brevità) evidenziano come alcuni impatti derivanti da fattori macroeconomici e regolamentari si siano già manifestati. Il totale del valore della produzione del calcio professionistico italiano nel 2010-2011 è pari a circa 2,5 miliardi di euro (-1,2% rispetto alla stagione precedente), e l'82% dei ricavi sono generati dalla Serie A. Il costo della produzione è pari a 2,9 miliardi di euro (+1,5% rispetto al 2009-2010, in deciso rallentamento rispetto al +6,8% e

* Dottore commercialista presso lo studio Vecchione, Avellino; agente FIFA. E-mail: vecchionecs@virgilio.it.

** Dottore di ricerca presso il Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche dell'Università di Salerno. E-mail: francescoaddesa@virgilio.it.

¹ Sull'argomento vedi A. BERNOLDI, C. SOTTORIVA, *La disciplina della redazione del bilancio di esercizio delle società di calcio. Confronto con l'esperienza internazionale ed impatto del c.d. financial fair play*, in *Riv. Dir. Ec. Sport*, vol. 7, n. 1, 2011, 147-191, e R. CARUSO, *Il Fair Play finanziario è già finito KO*, in *Fin. Merc. Sport*, 21 giugno 2011.

² FIGC, *Report calcio 2012*, vedi www.figc.it/other/RC2012_Completo_LowRes.pdf (novembre 2012).

+6,4% delle due stagioni precedenti), la perdita netta di 428 milioni di euro (+23,2% rispetto alla stagione precedente). Il patrimonio netto si è ridotto di quasi 205 milioni di euro rispetto ai valori della stagione 2009-2010 (-50,2%), mentre l'indebitamento complessivo della Serie A è in aumento del 14%.

I ricavi medi delle società di Serie A sono pari a circa 102 milioni di euro (105 nella stagione precedente) a fronte di costi medi pari a 115 milioni (113 nel 2009-2010). La contrazione dei ricavi da ingresso stadio del calcio professionistico italiano è di 22,4 milioni, pari a circa l'8,2%.

Il costo del lavoro diminuisce per la prima volta dal 2007 (-0,7%), rispetto a crescita medie annuali del passato pari a circa l'8%, e l'incidenza del costo del lavoro sui ricavi di vendita (al netto delle plusvalenze) è del 71%. L'apporto complessivo operato dal calcio nel 2009 è pari a circa un miliardo di euro. L'85% del totale (875 milioni) deriva dal contributo fiscale e previdenziale delle società professionistiche italiane, mentre i rimanenti 155 milioni di euro sono relativi al gettito erariale derivante dalle scommesse sul calcio. Il contributo fiscale e previdenziale generato dalla Serie A nel 2009 è pari a circa 688 milioni di euro (il 79% del gettito totale del calcio professionistico italiano).

Le ragioni della fragilità finanziaria del calcio professionistico italiano sono già state individuate da Baroncelli e Caruso³ nell'incremento dei costi, in particolare quelli salariali, ad un tasso superiore rispetto ai ricavi, provenienti principalmente dai diritti televisivi.⁴ Eppure, nell'attuale top 10 degli ingaggi più elevati non figura alcun calciatore militante nel campionato di Serie A. E, come evidenziato da Kuper e Szymanski,⁵ gli ingaggi costituiscono un eccellente indicatore della qualità dei giocatori: pertanto, la qualità del talento presente nel campionato italiano risulta inferiore a quella degli altri campionati europei, con conseguenze evidenti anche sui risultati conseguiti dai club italiani nelle competizioni internazionali. Il presente articolo, riprendendo le considerazioni di alcuni manager di *top club* italiani⁶ tornate d'attualità nel corso della sessione estiva del calciomercato del 2012 in coincidenza del mancato trasferimento del calciatore brasiliano Kakà dal Real Madrid Club de Fútbol (di qui in poi Real Madrid per brevità) all'Associazione Calcio Milan (di qui in poi Milan per brevità), si concentra sul lato dei costi e intende evidenziare quanto incida su di essi la tassazione dei salari dei calciatori in Italia, comparandola con quella applicata nei Paesi europei che presentano i campionati professionistici che costituiscono i principali competitors della Serie A.

³ A. BARONCELLI, R. CARUSO, *The organization and economics of Italian Serie A: a brief overall view*, in *Riv. Dir. Ec. Sport*, vol. 7, n. 2, 2011, 67-85.

⁴ Sull'argomento vedi anche M. NICOLIELLO, *Reddito e capitale nelle società di calcio: la massima serie italiana 1998-2007*, in *Riv. Dir. Ec. Sp.*, vol. 4, n. 2, 2008, 67-94; F. MONTANARI, G. SILVESTRI, *Le determinanti della retribuzione tra risultati e caratteristiche individuali: il caso del campionato di calcio di Serie A*, in *Riv. Dir. Ec. Sp.*, vol. 3, n. 1, 2007, 91-106; L.A. BIANCO, D. CORRADO, *I bilanci delle società di calcio: le ragioni di una crisi*, Milano, EGEA, 2004.

⁵ S. KUPER, S. SZYMANSKI, *Calcionomica*, ISBN Edizioni, Milano, 2010.

⁶ Si veda ad esempio *Il calcio spagnolo contro Zapatero E l'Italia del calcio se la ride...*, disponibile on line all'indirizzo web www.ilgiornale.it/news/calcio-spagnolo-contro-zapatero-e-litalia-calcio-se-ride.html (novembre 2012).

L'articolo è strutturato come segue: nel primo sarà documentata la perdita di competitività dei club italiani a livello europeo in termini di ranking UEFA e successi nelle principali competizioni internazionali, conseguenza del minor livello di attrattività della Serie A che comporta un peggioramento qualitativo dell'offerta di talento nel calcio professionistico italiano; nel secondo paragrafo descriveremo il rapporto di lavoro dipendente per un calciatore professionista in Italia; nel terzo si discuterà delle imposte che concretamente gravano sui salari dei calciatori professionisti del campionato italiano, mentre nel quarto saranno descritti i regimi fiscali cui sono sottoposti i contratti dei calciatori nei Paesi europei che presentano i campionati di calcio più competitivi secondo il ranking UEFA.

1. Il declino competitivo del calcio italiano

A partire dalla stagione calcistica 2012-2013, l'Italia ha perso una rappresentante nella massima competizione europea per club, la UEFA Champions League. Tale evento rappresenta il culmine di una perdita di competitività dei club italiani a livello internazionale che si protrae sostanzialmente dall'inizio del nuovo millennio e che interessa anche la UEFA Europa League (nota fino alla stagione 2008-2009 come Coppa UEFA), altra competizione internazionale per club organizzata dalla UEFA, seconda per importanza soltanto alla Champions League.

Uno degli strumenti per valutare tale perdita di competitività è il coefficiente UEFA per i campionati nazionali, stilato per determinare quante squadre di club di ciascuna nazione possono prendere parte alla Champions League ed all'Europa League. In particolare, le tre federazioni europee che vantano i coefficienti più alti possono contare su quattro partecipanti alla Champions League. Tale coefficiente è calcolato in base ai risultati ottenuti nelle competizioni europee dalle squadre dei vari campionati nazionali nelle ultime cinque stagioni. Il numero dei punti ottenuto in ogni stagione (due per la vittoria, uno per il pareggio) è diviso con il numero dei club partecipanti. Il risultato viene poi arrotondato per difetto alla terza cifra decimale. I punti ottenuti durante i turni preliminari vengono dimezzati e altri punti bonus sono assegnati per: a) la qualificazione per la fase a gironi della Champions League (4 punti, 3 fino alla stagione 2008-09); b) il raggiungimento degli ottavi di finale della Champions League (5 punti, 1 fino alla stagione 2008-09); c) il raggiungimento dei quarti di finale, delle semifinali e della finale delle due coppe europee (1 punto).

La Tabella 1 evidenzia il crescente divario che l'Italia ha accumulato tra il 2004 e il 2012 rispetto alle altri principali federazioni europee: in particolare, il differenziale rispetto alla federazione inglese è cresciuto da meno di 3 punti a quasi 25 e quello rispetto alla federazione spagnola da 20 a quasi 25, mentre la federazione tedesca, che nel 2004 aveva un ritardo di quasi dieci punti rispetto a quella italiana e ancora nel 2008 aveva circa 12,5 punti in meno, ha nel 2012 un coefficiente di quasi 16 punti più elevato rispetto a quello della federazione italiana (il sorpasso si è consumato al termine della stagione 2010-2011 e ha consentito alla Germania di guadagnare la quarta rappresentante in Champions League a

discapito dell'Italia). La performance attuale dei club italiani è di poco superiore a quella dei club francesi, che nel 2006 erano distanziati di quasi 16 punti, ed anche il differenziale rispetto ai club della federazione russa, che nel 2004 era al ventunesimo posto del ranking UEFA con poco meno di 40 punti di ritardo rispetto a quella italiana, si è drasticamente ridotto (poco più di 12 punti).

Tabella 1. Coefficiente UEFA per campionati nazionali, 2004-2012

Nazione	Anno									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Inghilterra	62,153	63,224	63,486	68,54	75,749	79,499	81,856	85,785	84,41	
Spagna	79,851	73,717	72,748	76,891	75,266	74,266	79,757	82,329	84,186	
Germania	49,489	48,989	48,364	44,364	48,722	56,695	64,207	69,436	75,186	
Italia	59,186	61,186	66,731	66,088	60,41	62,91	64,338	60,552	59,981	
Francia	48,326	49,469	50,781	53,656	52,668	50,168	53,74	53,678	54,178	
Russia	19,916	25,666	31,833	36,125	43,75	47,625	43,791	44,707	47,832	

Fonte: www.uefa.com

Il declino della competitività dei club italiani in campo europeo è ancor più evidente se si analizzano i punteggi da essi conseguiti nelle singole stagioni: la Tabella 2 mostra come, a partire dal 2008, i risultati dei club italiani siano stati costantemente al di sotto delle prime tre federazioni europee, con differenziali sempre più marcati. Finanche in quella che è stata la migliore stagione tra quelle più recenti, il 2009-2010, coincisa con la vittoria della Champions League da parte del Football Club Internazionale Milano, il punteggio è stato nettamente inferiore a quello di Inghilterra, Spagna e Germania ed in linea con quello della Francia.

La minore competitività dei club italiani si evince anche dall'analisi della nazionalità delle squadre che sono arrivate alle fasi finali delle principali competizioni europee per club. I dati della Tabella 3 mostrano che le squadre italiane hanno vinto 3 volte la Champions League nel periodo 2000-2012, quanto le inglesi, che però hanno raggiunto per 8 volte la finale (le italiane 5) e per 17 le semifinali (le italiane 7); i club spagnoli hanno conquistato la vittoria addirittura 5 volte, 8 volte sono giunte alla finale e ben 18 alle semifinali. La performance dei club italiani è molto più simile a quella dei club tedeschi, che possono vantare una vittoria, 4 finali e 6 semifinali.

Tabella 2. Coefficiente UEFA per club nel singolo anno, 2000-2012

Nazione	Anno												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Inghilterra	14,500	14,166	11,571	10,666	11,250	15,571	14,428	16,625	17,875	15,000	17,928	18,357	15,250
Spagna	18,571	16,611	14,857	15,500	14,312	12,437	15,642	19,000	13,875	13,312	17,928	18,214	20,857
Germania	11,071	11,062	13,500	9,142	4,714	10,571	10,437	9,500	13,500	12,687	18,083	15,666	15,250
Italia	12,000	9,812	12,571	15,928	8,875	14,000	15,357	11,928	10,250	11,375	15,428	11,571	11,357
Francia	10,285	9,500	7,125	7,916	13,500	11,428	10,812	10,000	6,928	11,000	15,000	10,750	10,500
Russia	4,250	3,833	2,333	3,625	5,875	10,000	10,000	6,625	11,250	9,750	6,166	10,916	9,750

Fonte: www.uefa.com

Tabella 3. Performance dei club delle principali nazioni europee nella UEFA Champions League, 2000-2012

Nazione	Vittorie	Finaliste	Semifinaliste
Inghilterra	3	8	17
Spagna	5	7	18
Germania	1	4	6
Italia	3	5	7
Francia	0	1	2
Russia	0	0	0

Fonte: www.uefa.com

Le performance registrate dai club italiani in Europa League sono ancora peggiori (Tabella 4): nel periodo 2000-2012, in cui perfino un club russo è riuscito a vincere la competizione (Professional'nyj Futbol'nyj Klub CSKA Mosca nel 2005), nessuna vittoria e soltanto 5 semifinali. Anche in questo caso la performance migliore è quella dei club spagnoli, seguiti da quelli inglesi e tedeschi: questi ultimi, pur non avendo mai raggiunto la vittoria finale, hanno fatto registrare 2 finali e ben 8 semifinali.

Tabella 4. Performance dei club delle principali nazioni europee nella UEFA Europa League, 2000-2012

Nazione	Vittorie	Finaliste	Semifinaliste
Inghilterra	1	4	7
Spagna	5	8	13
Germania	0	2	8
Italia	0	0	5
Francia	0	1	2
Russia	1	0	2

Fonte: www.uefa.com

La cattiva performance dei club italiani nel nuovo millennio è ancor più rilevante se confrontata con quella dai essi registrata nel periodo 1989-1999 (Tabella 5): 4 vittorie e 9 finaliste in Champions League, addirittura 8 vittorie e 14 finaliste in Coppa UEFA su 11 edizioni.

Tabella 5. La performance dei club italiani nelle competizioni UEFA, 1989-1999

Competizione	Vittorie	Finaliste
Champions League	4	9
Coppa UEFA	8	14

Fonte: www.uefa.com

Kuper e Szymanski⁷ hanno verificato empiricamente l'ipotesi che, a lungo andare, i salari dei giocatori riflettano piuttosto fedelmente le loro qualità. Analizzando i dati relativi a 14 stagioni di calcio italiano (dal 1987 al 2001) e 10 stagioni di calcio inglese (dal 1998 al 2007), essi giungono alla conclusione che, sul lungo periodo, i salari consentano di predire il successo con altissimo grado di precisione e che quindi i salari siano un eccellente indicatore della qualità dei calciatori. Se analizziamo la classifica dei 50 calciatori con i salari più elevati per le ultime 4 stagioni,⁸ che seguono l'inizio della crisi che l'economia mondiale sta tuttora attraversando e coincidono con un netto peggioramento delle performance dei club italiani nelle competizioni internazionali, notiamo come la presenza di calciatori che militano nel campionato professionistico italiano sia minoritaria rispetto agli altri campionati, ed il loro numero tenda addirittura a diminuire (Tabella 6). Se restringiamo l'analisi soltanto ai 20 calciatori col salario più elevato (Tabella 7), notiamo come la situazione sia ancora peggiore: dalle 4 presenze della stagione 2008-2009 si passa all'unica presenza della stagione 2011-2012. Anche in questo caso i Paesi leader sono Inghilterra e Spagna, anche se più recentemente la Russia e, se consideriamo anche Paesi extra-europei, la Cina e il Brasile sono entrati prepotentemente nel mercato del talento calcistico.

Tabella 6. Top 50 calciatori col salario più elevato: rappresentanti per campionato di appartenenza, 2009-2012

Nazione	Stagione			
	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Inghilterra	22	20	22	21
Spagna	13	17	13	17
Germania	4	4	3	4
Italia	11	9	10	5
Francia	3	0	2	0
Russia	0	0	0	2

Fonte: *www.futebolfinance.com*

⁷ S. KUPER, S. SZYMANSKI, *Calcionomica*, cit., 4.

⁸ Fonte: Futebol Finance. Si veda *www.futebolfinance.com* (novembre 2012).

Tabella 7. Top 20 calciatori col salario più elevato: rappresentanti per campionato di appartenenza, 2009-2012

Nazione	Stagione			
	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Inghilterra	8	9	10	10
Spagna	8	9	5	7
Germania	0	0	2	1
Italia	4	2	3	1
Francia	0	0	0	0
Russia	0	0	0	1

Fonte: www.futebolfinance.com

Pertanto, possiamo ragionevolmente affermare che uno dei fattori alla base della scarsa performance dei club italiani nelle competizioni internazionali è da ricercare in una minore quantità di talento a disposizione degli stessi, come denota la presenza di un ridottissimo numero di calciatori militanti in serie A tra coloro che percepiscono i salari più elevati, che, come detto in precedenza, costituiscono un ottimo indicatore della qualità dei calciatori. Perché i *top club* italiani corrispondono ai calciatori salari meno elevati rispetto ai competitors internazionali, in particolare quelli inglesi e spagnoli? Baroncelli e Caruso⁹ trovano una possibile spiegazione nella minore capacità, da parte dei club italiani, di generare ricavi a causa delle difficoltà incontrate sia nella costruzione di stadi di proprietà che nell'implementazione di attività commerciali di successo.¹⁰ Ma un'altra possibile spiegazione, poco dibattuta in letteratura¹¹ ma avanzata con forza da alcuni dirigenti di *top club* italiani, è quella relativa ad un troppo severo regime di imposizione fiscale sui salari dei calciatori, in particolare se comparato con quello degli altri Paesi europei, soprattutto della Spagna. I paragrafi successivi saranno dedicati a descrivere la natura e le caratteristiche dell'imposizione fiscale sui salari dei

⁹ A. BARONCELLI, R. CARUSO, *The organization and economics of Italian Serie A: a brief overall view*, in *Riv. Dir. Ec. Sport*, cit., 3.

¹⁰ Un'altra interessante analisi sulle problematiche del calcio italiano è quella di R. CARUSO, M. DI DOMIZIO, *Domanda di calcio e violenza negli stadi*, in *Riv. Dir. Ec. Sp.*, vol. 8, n. 2, 2012, 41-66.

¹¹ Sull'argomento vedi H. KLEVEN, C. LANDAIS, E. SAEZ, *Taxation and international migration of superstars: evidence from the European football market*, The National Bureau of Economic Research, Working Paper n. 16545, 2010.

calciatori in Italia ed a proporre un confronto con quella dei Paesi competitor dal quale poter verificare dove effettivamente l'offerta di salari più elevati sia stata favorita da un regime di imposizione fiscale meno oneroso.

2. *Il rapporto di lavoro dipendente per un calciatore professionista*

Il rapporto di lavoro per un calciatore professionista viene stipulato per iscritto tra il calciatore e la società di calcio che beneficerà delle sue prestazioni sportive, società che deve obbligatoriamente essere costituita nella forma di società per azioni (di seguito spa) oppure a responsabilità limitata (di seguito srl).

Il lavoro sportivo professionistico è disciplinato dalla Legge n. 91/1981¹² sul professionismo sportivo;¹³ l'articolo 3 prevede che il contratto tra calciatore e società sia riconducibile all'ambito del rapporto di lavoro subordinato. Ne consegue che la tassazione dei redditi dell'atleta professionista debba avvenire in base alle disposizioni in materia dei redditi di lavoro dipendente,¹⁴ che stabiliscono che il reddito percepito dal calciatore sia assoggettato ad una imposizione reddituale tramite ritenute alla fonte prelevate dalla società sportiva, che opera come sostituto di imposta, anche nell'ipotesi in cui gli sportivi professionisti non siano fiscalmente residenti in Italia. Infatti, qualora non esista alcuna convenzione internazionale che prescriva diversamente, la società sportiva è obbligata ad effettuare le ritenute alla fonte, ferma restando la possibilità che le stesse ritenute siano riconosciute nello Stato estero di residenza fiscale dell'atleta quali importi concorrenti alla determinazione del credito per imposte a suo favore.¹⁵

Una delle più sintetiche e meglio riuscite descrizioni del rapporto tra calciatori e società è sicuramente quella di Uckmar:¹⁶ «*I club con i giocatori stipulano un accordo che è di per sé lecito ma è un "pasticcio", con cui ricevono un importo netto senza prelievo formale delle imposte. La società è dunque sostituto d'imposta che la prende a proprio carico: ovviamente terrà conto economicamente del fatto che le debba corrispondere. In altre parole, i calciatori ricevono un salario che non è decurtato dell'imposta: quest'ultima è una partita a carico della società*».

2.1 *Redditi di lavoro dipendente*

Per redditi di lavoro dipendente si intendono i redditi che derivano da rapporti

¹² Legge 23 marzo 1981, n. 91, in G.U. n. 86 del 27 marzo 1981.

¹³ Per una puntuale definizione di sport, vedi R. CARUSO, *Crime and sport participation: evidence from Italian regions over the period 1997-2003*, in *The Jour. of Soc.-Ec.*, vol. 40, n. 5, 2011, 455-463.

¹⁴ Decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, in G.U. n. 302 del 31 dicembre 1986.

¹⁵ E. MATTESI, *La tassazione degli atleti*, in *Dir. Dei Lav.*, 2011.

¹⁶ V. UCKMAR, G. CORASANITI, P. DE CAPITANI DA VIMERCATE, C. CORRADO OLIVA, *Diritto tributario internazionale. Manuale*, CEDAM, 2012.

aventi per oggetto la prestazione di lavoro, con qualsiasi qualifica, alle dipendenze e sotto la direzione altrui: essi sono costituiti da tutte le somme e i valori in genere percepiti a qualunque titolo nel periodo d'imposta, anche sotto forma di erogazioni liberali, in relazione al rapporto di lavoro. L'espressione utilizzata dal legislatore («*tutte le somme e i valori in genere percepiti*») qualifica la nozione di reddito di lavoro dipendente in modo ampio, includendo in esso ogni provento collegato in modo diretto o indiretto al rapporto di lavoro dipendente, sì che il compenso stesso non sarebbe stato corrisposto in assenza di tale rapporto.

Se ricollegiamo tale definizione al rapporto di lavoro che coinvolge il calciatore professionista, la determinazione della base imponibile è data dalle retribuzioni in denaro e dai compensi in natura (*fringe benefit*) percepiti dal calciatore nell'anno d'imposta. Analogamente a quanto accade per la generalità dei lavoratori dipendenti, vanno quindi assoggettati all'Imposta sui Redditi delle Persone Fisiche (di seguito IRPEF per brevità) le somme e i valori percepiti in relazione allo svolgimento del rapporto di lavoro sportivo, come i salari, le utilità in natura e i premi aggiuntivi corrisposti direttamente dalla società sportiva di appartenenza, come il «premio salvezza» o il «premio promozione». Tali premi aggiuntivi sono però tassabili, e quindi inclusi nella base imponibile IRPEF, solo se sono inclusi nel contratto firmato e depositato presso la lega di appartenenza, mentre non dovrebbero essere sottoposti a tassazione nel caso in cui fossero corrisposti con puro spirito di liberalità da parte del club.¹⁷

2.2 *Fringe benefit*

In un rapporto di lavoro dipendente rivestono un ruolo importante i *fringe benefit*, che possono essere definiti come vantaggi accessori che i lavoratori subordinati possono ottenere ad integrazione della retribuzione convenzionalmente rappresentata dalla remunerazione in denaro. Nella maggior parte dei casi, i *fringe benefit* tendono ad identificarsi con la retribuzione in natura (ad esempio la concessione di un'auto aziendale), ma non mancano i casi in cui il benefit è costituito da erogazioni in denaro.

Dal punto di vista fiscale è molto dibattuta la questione relativa alla tassabilità dei *fringe benefit*:¹⁸ in particolare ci si chiede se essi debbano essere tassati in capo al dipendente. Lo stesso quesito si pone nel mondo dello sport professionistico e, nel caso di specie, nel mondo del calcio. L'atleta, infatti, per la società di calcio rappresenta, oltre che un dipendente, lo strumento per raggiungere determinati risultati sportivi che, se conseguiti, generano per la stessa maggiori ricavi: per tale motivo, nel gergo contabile esso viene qualificato come bene

¹⁷ E. MATTESI, *La tassazione degli atleti*, cit., 4.

¹⁸ Sull'argomento vedi M. GABELLI, G. DAN, *Fringe benefits e rimborsi spese*, Ipsoa, 2010; A. CASOTTI, *Reddito di lavoro dipendente. Determinazione e tassazione*, Ipsoa, 2005; A. PETRETTO, *Personal income tax theory, equity and incentives: some comments and extensions*, in *Riv. It. Econ.*, vol. 1, aprile 2009.

strumentale immateriale. Pertanto, non tutti quelli che costituiscono i benefici per il dipendente possono essere ricondotti nell'ambito della retribuzione imponibile.

In sostanza, la linea di demarcazione tra ciò che rappresenta *fringe benefit* e ciò che non vi rientra è rappresentata dall'interesse: se la spesa è rappresentata nell'interesse del lavoratore, essa si configurerà quale benefit; in caso contrario, se è sostenuta nell'esclusivo interesse del datore di lavoro, essa sarà esclusa da imponibilità in capo al dipendente-calciatore.¹⁹

3. IRPEF: nozioni generali e risvolti nel mondo sportivo

L'Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche (IRPEF) è un'imposta italiana diretta, personale, progressiva ((in quanto colpisce il reddito con aliquote che aumentano in relazione agli scaglioni di reddito) e generale, regolata dal Testo Unico delle Imposte sui Redditi (da qui in poi TUIR per brevità).²⁰

I soggetti passivi dell'IRPEF sono:

- I soggetti residenti sul territorio italiano. La tassazione si realizza su base mondiale (cosiddetta *worldwide income taxation*): il soggetto residente viene tassato per i redditi ovunque prodotti nel mondo, non solo per quelli prodotti nei confini nazionali.
- I soggetti non residenti sul territorio italiano. In questo caso è prevista la tassazione dei soli redditi prodotti nel territorio italiano.

3.1 Fenomeno della doppia imposizione

La maggior parte degli Stati esteri applica al loro interno un'imposizione simile a quella adottata in Italia: ciò può determinare il verificarsi di fenomeni di doppia imposizione. Si pensi al caso in cui una persona fisica residente nel territorio italiano ai fini fiscali ritragga un reddito da un'attività svolta all'estero: tale reddito sarà soggetto a ritenuta alla fonte da parte dello Stato estero e, in base al principio di tassazione su base mondiale, concorrerà anche alla formazione della base imponibile IRPEF.

Situazioni del genere si verificano costantemente nel mondo dello sport professionistico: si pensi al caso di atleti che militano in squadre straniere ma che mantengono la propria residenza in Italia, perchè la propria famiglia risiede in Italia oppure nel caso di un trasferimento con la formula del prestito temporaneo ad una squadra estera a campionato già in corso.

L'art. 165 del Tuir, al fine di eliminare il problema della doppia imposizione, prevede un «credito per le imposte assolate all'estero» e, al comma 1, dispone che «se alla formazione del reddito complessivo concorrono redditi prodotti all'estero, al contribuente spetta un credito per le imposte ivi pagate a titolo

¹⁹ N. SACCARDO, A. BENAZZI, *La tassazione dei calciatori*, Ipsoa, 2011.

²⁰ Decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, in G.U. n. 302 del 31 dicembre 1986, cit., 12.

definitivo su tali redditi» da utilizzare in abbattimento dell'imposta da pagare in Italia. È necessario, per il riconoscimento del credito, che si verifichino tre presupposti:

- che l'imposta estera sia prelevata su un reddito prodotto all'estero;
- che tale reddito abbia concorso alla formazione del reddito complessivo in Italia;
- che l'imposta estera sia effettivamente pagata.

Nel caso tutti i requisiti appena esposti siano soddisfatti, si procede al calcolo del credito per le imposte già pagate all'estero. Innanzitutto, ai sensi del già citato art. 165, comma 1 del TUIR,²¹ l'imposta estera è accreditabile per un importo massimo corrispondente all'imposta italiana dovuta sul reddito conseguito all'estero. Tale importo massimo è pari alla quota d'imposta italiana lorda riferibile al reddito prodotto all'estero, calcolata quindi in base alla proporzione tra reddito prodotto all'estero e reddito complessivo. A tale rapporto non può mai essere attribuito un valore superiore ad 1, in maniera tale che, anche in presenza di un reddito prodotto all'estero di entità superiore al reddito complessivo, l'ammontare del credito d'imposta per le imposte pagate all'estero non possa comunque eccedere l'imposta italiana lorda. Sempre l'art. 165, comma 3 del TUIR²² prevede che il credito per imposte già assolate all'estero vada calcolato separatamente per ciascun singolo Stato.

Nei casi in cui la quota di imposta italiana lorda riferibile al reddito prodotto all'estero risulti inferiore all'imposta pagata all'estero sul medesimo reddito, parte dell'imposta estera non sarà accreditabile: si genererà pertanto una eccedenza di imposta che non potrà più essere utilizzata. Tale credito si traduce in una detrazione dell'imposta netta che dovrà essere operata *«nella dichiarazione relativa al periodo d'imposta cui appartiene il reddito prodotto all'estero, naturalmente a condizione che il pagamento dell'imposta avvenga prima della sua presentazione»* (art. 165, comma 4 del TUIR²³). Qualora il pagamento dell'imposta estera venga effettuato successivamente, il comma 7 dell'art. 165 del TUIR²⁴ stabilisce che *«si proceda ad una nuova liquidazione, [...] tenendo conto anche dell'eventuale maggior reddito estero»* e che *«la detrazione si operi dall'imposta dovuta per il periodo d'imposta cui si riferisce la dichiarazione nella quale è stata richiesta»*.

Il reddito che il calciatore percepisce dal club con cui ha in essere un contratto va quindi assimilato al reddito di lavoro dipendente. In linea generale esso è soggetto a ritenuta a titolo d'acconto dell'Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche operata da parte del sostituto d'imposta. Il club, nella sua veste di sostituto d'imposta, è tenuto ad operare una ritenuta a titolo di acconto sulle somme ed i valori corrisposti in ciascun periodo di paga, determinata in base alle aliquote

²¹ Decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, cit., 12.

²² Decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, cit., 12.

²³ Decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, cit., 12.

²⁴ Decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, cit., 12.

IRPEF.²⁵

Ai sensi dell'Art. 2, comma 3, D.P.R. n. 600/1973,²⁶ il club è altresì tenuto, entro il 28 febbraio dell'anno successivo o alla data di cessazione del rapporto di lavoro se precedente, ad effettuare il conguaglio tra l'ammontare delle ritenute operate sulle somme e i valori corrisposti in ciascun periodo di paga e l'imposta dovuta sull'ammontare complessivo delle somme e i valori corrisposti nel corso dell'anno.

3.2 Il contributo di solidarietà: l'ultimo arrivato

Introdotta con il D.L. n. 138/2011²⁷ (legge di conversione n. 148/2011²⁸), il contributo di solidarietà è un nuovo prelievo in vigore nei periodi di imposta dal 2011 al 2013. Il Ministero dell'Economia e delle Finanze, con il D.P.C.M. 21.11.2011,²⁹ ha dettato le modalità tecniche di attuazione della disposizione sia per i calciatori sia per le società (sostituto d'imposta). Si tratta di un'aliquota aggiuntiva del 3% per i redditi che superano i 300.000 Euro.

Il contributo di solidarietà è stato oggetto di accese discussioni, nell'estate del 2011, tra l'Associazione Italiana Calciatori e la Lega Nazionale Professionisti Serie A, l'organo che rappresenta le venti società che partecipano al campionato di Serie A: la diatriba in merito al soggetto (club o calciatore) su cui dovesse ricadere la nuova imposizione tributaria ha portato addirittura ad un avvio posticipato del campionato stesso. Probabilmente, una soluzione non era poi tanto difficile da raggiungere.

Infatti, nel momento della stipula del contratto di lavoro, alcuni club concordano con i calciatori una retribuzione lorda, altri una retribuzione netta. Nel primo caso, il contratto prevede un salario lordo per l'importo concordato, dal quale poi vengono sottratte le imposte: i calciatori che hanno stipulato simili contratti non hanno quindi un salario netto costante ma, come per la maggior parte dei lavoratori dipendenti, vedono il loro salario aumentare o diminuire secondo l'aumento o la diminuzione delle imposte. In questo caso il contributo di solidarietà dovrebbe ricadere sui calciatori, non intaccando il salario lordo precedentemente pattuito e traducendosi pertanto in una lieve riduzione del salario netto.

Nel secondo caso, molto ricorrente nel mondo del calcio professionistico, il contratto sottoscritto tra società e calciatore – cioè tra azienda e lavoratore – prevede una cifra concordata al netto delle imposte: il club si impegna a versare al

²⁵ Le aliquote IRPEF sono le seguenti: a) 23% sui redditi fino a 15.000 euro; b) 27% sui redditi da 15.000 a 28.000 euro; c) 38% sui redditi da 28.000 a 55.000 euro; d) 41% sui redditi da 55.000 a 75.000 euro; e) 43% sui redditi da 75.000 a 300.000 euro; f) 46% sui redditi oltre i 300.000 euro.

²⁶ Decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, in G.U. n. 268 del 16 ottobre 1973.

²⁷ Decreto Legge 13 agosto 2011, n. 138, in G.U. n. 188 del 13 agosto 2011.

²⁸ Legge di conversione 14 settembre 2011, n. 148, in G.U. n. 216 del 16 settembre 2011.

²⁹ Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri 21 novembre 2011, in G.U. n. 275 del 25 novembre 2011.

giocatore sempre lo stesso importo, indipendentemente da quanto dovuto per tasse e contributi. Il contributo di solidarietà, per quanto abbia natura temporanea, è una tassa come tutte le altre: pertanto in questi casi non può incidere sul salario netto, concordato dalle due parti al momento della stipula del contratto.

4. *La tassazione nelle principali leghe europee*

In questo paragrafo, traendo ispirazione dall'analisi di Benazzi e Saccardo,³⁰ illustriamo come varia la tassazione dei contratti dei calciatori nei Paesi i cui campionati rappresentano i principali competitors della nostra serie A, al fine di verificare dove effettivamente l'offerta di salari più elevati possa essere stata favorita da un regime di imposizione fiscale meno oneroso.

4.1 *Spagna*

Sotto il profilo fiscale la Spagna è stata la prima a introdurre leggi tributarie particolarmente favorevoli per le società di calcio: esse prevedevano agevolazioni fiscali che non hanno favorito il calciatore professionista residente in territorio spagnolo, ma che erano riservati esclusivamente ai lavoratori stranieri che si trasferivano in una società spagnola. Parliamo in particolare della cosiddetta «legge Beckham», entrata in vigore in concomitanza con l'arrivo del giocatore inglese al Real Madrid.

Il decreto legge n. 687/2005,³¹ approvato dal governo Aznar nel giugno del 2005 e successivamente abrogato con emendamento a partire da gennaio 2010, è stato inizialmente concepito per favorire il soggiorno di ricercatori e uomini di scienza in terra spagnola, ma si è in realtà tradotto in uno strumento utilizzato principalmente dai club sportivi per attirare talento straniero nella lega nazionale.

Secondo la normativa fiscale spagnola precedente alla «legge Beckham», chiunque trascorresse più di 183 giorni in Spagna durante un anno fiscale era tenuto a pagare le tasse all'erario come un normale residente. Il decreto 687/2005 ha introdotto una modifica sostanziale consentendo a un individuo che si fosse trasferito in Spagna da un altro Paese di scegliere se sottostare al regime di imposizione fiscale in qualità di residente in territorio spagnolo oppure in qualità di non residente: tale scelta, compiuta nell'anno di approdo del calciatore in Spagna, rimaneva valida per i successivi cinque anni. Scegliendo la qualifica di non residente, soltanto i guadagni derivanti dall'attività svolta dal calciatore in territorio spagnolo erano soggetti a tassazione, e non anche quelli derivanti da attività svolte all'estero. I guadagni derivanti dall'attività svolta dal calciatore in territorio spagnolo erano soggetti alle aliquote dei residenti (che variano dal 15% al 45%), con l'eccezione dei salari superiori a 600.000 euro che beneficiavano di un'aliquota scontata al 24% per i primi cinque anni.

³⁰ A. BENAZZI, N. SACCARDO, *La tassazione dei calciatori in Italia e all'estero*, IPSOA, 2011.

³¹ Real Decreto n. 687/2005.

A partire dal gennaio 2010 il governo Zapatero ha modificato con emendamento il Decreto legge 687/2005; la modifica prevedeva, per i lavoratori stranieri residenti in Spagna e con un reddito superiore a 600.000 euro, un'aliquota piena del 43%, un notevole incremento rispetto al precedente 24%. La riforma non ha avuto carattere retroattivo e quindi non ha interessato i contratti già in essere.

A partire da gennaio 2012 un ulteriore incremento (6%) dell'imposizione fiscale è stato stabilito dal nuovo governo Rajoy: le aliquote che graveranno sui salari dei calciatori che militano nel campionato spagnolo oscilleranno tra il 52% e il 56%, più di quanto viene prelevato sui contratti dei calciatori che lavorano in Germania, Inghilterra e Italia e leggermente in meno di quanto avviene in Francia. Tale nuovo regime fiscale ha impedito il concretizzarsi del trasferimento del calciatore brasiliano Kakà dal Real Madrid al Milan con la formula del prestito temporaneo: il ritorno del calciatore in Spagna dopo l'anno di prestito avrebbe costretto il Real Madrid a corrispondere un'aliquota piena che è pari al 52% per i redditi superiori ai 300.000 euro.

E' evidente come la «legge Beckham» abbia favorito l'afflusso di talento nei club spagnoli, che, a parità di salario netto, corrispondevano all'erario un importo inferiore fino al 30% rispetto ai club degli altri Paesi europei. Pertanto, anche l'accresciuto divario tra le performance nelle competizioni internazionali dei club italiani e quelle dei club spagnoli può trovare una valida spiegazione nei differenti regimi impositivi. Per valutare gli effetti derivanti dai sensibili incrementi delle aliquote introdotti a partire dal 2010 ci vorrà del tempo. Nelle ultime due stagioni sportive, come visto nel primo paragrafo, non sembra diminuita la capacità dei club spagnoli di corrispondere salari molto elevati nè è peggiorata la loro performance nelle competizioni internazionali: la spiegazione sta nella capacità dei club spagnoli, in particolare dei due principali, il Real Madrid e il Futbol Club Barcelona (da qui in poi Barcellona per brevità), di generare ancora elevati ricavi. Infatti, nella stagione 2010-2011 la Liga spagnola ha raggiunto 1,72 miliardi di Euro di fatturato (rispetto agli 1,55 miliardi della Serie A), segnando un +5% rispetto al campionato 2009/10,³² al termine del quale era comunque stato segnato un incremento dell'8% rispetto alla stagione precedente, il più elevato tra le 5 principali leghe europee.³³ Real Madrid e Barcellona, insieme, generano più della metà dei ricavi complessivi della Liga spagnola, che risulta essere la lega più polarizzata d'Europa, e mantengono quindi la capacità di domandare talento sul mercato internazionale a salari molto elevati: infatti la quasi totalità dei calciatori militanti nel campionato spagnolo che figurano tra coloro che percepiscono i salari più elevati appartiene a questi due club. Nelle prossime stagioni sarà quindi da valutare: a) l'impatto sulla capacità di corrispondere elevati salari sia del nuovo regime di

³² DELOITTE, *Annual review of football finance, 2012*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

³³ DELOITTE, *Annual review of football finance, 2011*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

imposizione fiscale che della crisi economica internazionale che ha avuto nella Spagna uno dei Paesi europei colpiti maggiormente;³⁴ b) la capacità di tutti i club spagnoli, e non solo di Barcellona e Real Madrid, di mantenere elevata la propria competitività a livello internazionale, come accaduto nelle ultime due stagioni in cui la performance dei club iberici impegnati nelle competizioni internazionali non ha registrato flessioni significative.

4.2 Inghilterra

In Inghilterra il regime di imposizione fiscale in vigore fino al 2010 consentiva ai club di corrispondere all'erario, sotto forma di imposte, non più del 40% del salario netto. Dall'aprile del 2010 il governo inglese ha aumentato l'aliquota per l'ultimo scaglione di reddito, portandola dal 40% al 50% per i redditi superiori alle 150.000 sterline.³⁵

L'aumento dell'imposizione fiscale non ha causato nè una minore capacità di corrispondere salari elevati, nè un peggioramento delle performance dei club inglesi nelle competizioni internazionali, sia in assoluto che in rapporto ai club italiani (vedi paragrafo 1). In realtà, anche le migliori performance dei club inglesi rispetto a quelli italiani nelle stagioni precedenti non sono spiegabili con l'imposizione fiscale solo lievemente meno onerosa vigente in Inghilterra fino al 2010. Il fattore che in realtà spiega la maggiore competitività dei club inglesi risiede nella differenza di fatturato: la Premier League inglese è costantemente la lega che genera le entrate maggiori rispetto a tutti i campionati calcistici nel mondo. Già nel 2006-2007 essa generava entrate per 2,3 miliardi di euro, quasi un miliardo in più rispetto alla Bundesliga tedesca che risultava essere la seconda lega per introiti, con un incremento di circa l'11% rispetto alla stagione precedente: nella stessa stagione, l'Italia, anche per la retrocessione della Juventus Football Club spa in seguito allo scandalo ribattezzato «Calciopoli»,³⁶ perdeva la seconda posizione nella classifica dei ricavi e si attestava al quarto posto, superata anche dalla Liga Spagnola, con poco meno di 1,1 miliardi di euro.³⁷ Nella stagione 2010-2011, i ricavi della Premier League hanno raggiunto i 2,5 miliardi di euro (incremento del 12% in termini di sterline), mentre quelli della Serie A si attestano a 1,55 miliardi di euro, con un incremento di solo l'1%.³⁸ E' evidente che sia la grande capacità della lega inglese di generare ricavi commerciali (530 milioni, pari al 20% dei ricavi totali, contro i

³⁴ Sull'argomento vedi A. BARAJAS, P. RODRIGUEZ, *Spanish football clubs' finances: crisis and player salaries*, in *Int. Jour. of Sp. Fin.*, vol. 5, n. 1, 2010, 52-66.

³⁵ N. SACCARDO, A. BENAZZI, *La tassazione dei calciatori*, Ipsoa, 2011.

³⁶ Per approfondimenti sull'argomento, vedi B. BARTOLOZZI, M. MENSURATI, *Calciopoli. Collasso e restaurazione di un sistema corrotto*, Dalai Editore, 2007.

³⁷ DELOITTE, *Annual review of football finance, 2008*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

³⁸ DELOITTE, *Annual review of football finance, 2012*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

310 milioni della Serie A, pari al 24%³⁹) e da stadio (più di 675 milioni di euro, pari al 25,5% dei ricavi complessivi, contro i 227 milioni della Serie A, pari al 13%⁴⁰) a consentire ai club della Premier League di essere altamente competitivi sul mercato del talento e, di conseguenza, di far registrare le migliori performance nelle competizioni internazionali, come testimoniato dal coefficiente UEFA.

4.3 Germania

In Germania il regime di imposizione fiscale risulta essere simile a quello italiano. I redditi tra i 53.000 e i 250.000 euro sono soggetti ad imposta con aliquota del 42%, quelli superiori a 250.000 ad imposta con aliquota del 45%. Così come in Italia, il calciatore professionista è equiparato ad un normale lavoratore dipendente ed il club è tenuto ad adempiere a tutti gli obblighi stabiliti dalla legislazione fiscale e, in particolare, al pagamento della ritenuta d'acconto sui salari.

Un calciatore con residenza fiscale in Germania vedrà soggetti ad imposizione fiscale tutti i suoi redditi, ovunque siano stati prodotti. In base ai principi fiscali tedeschi, un atleta, al fine di ottenere la qualifica di residente in territorio tedesco, è tenuto a dimostrare di avere dimora idonea ad uso abitativo per più di sei mesi. Il calciatore che non ha la qualifica di residente in territorio tedesco vedrà invece soggetto ad imposizione fiscale soltanto il reddito prodotto nel territorio tedesco.

Già dall'analisi delle Tabelle 6 e 7 emerge come le migliori performance dei club tedeschi rispetto a quelli italiani, in particolare nelle ultime cinque stagioni, non sia riconducibile ad una maggiore capacità dei club tedeschi di corrispondere salari più elevati. Tale tesi è confermata dall'analisi del regime di imposizione fiscale, che non risulta certamente meno oneroso di quello italiano. Ma le differenze nelle performance a livello internazionale sono destinate ad aumentare se analizziamo l'andamento dei ricavi: la Bundesliga tedesca, sfruttando l'effetto traino costituito dalla disputa in Germania nel 2006 della Coppa del Mondo per nazioni, organizzata dalla Fédération Internationale de Football Association (di qui in poi FIFA per brevità), che ha in particolare richiesto la costruzione di impianti all'avanguardia, è fin dal 2006-2007 diventata seconda solo alla Premier League per quanto riguarda la capacità di generare ricavi: nella stagione 2010-2011 il fatturato dei club tedeschi risulta essere di 1,75 miliardi di euro, con un incremento del 5% rispetto alla stagione precedente.⁴¹ Considerando che la lega tedesca presenta un rapporto salari ricavi pari al 53%, il valore più basso tra le principali

³⁹ DELOITTE, *Annual review of football finance, 2012*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

⁴⁰ DELOITTE, *Annual review of football finance, 2012*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

⁴¹ DELOITTE, *Annual review of football finance, 2012*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

cinque leghe europee, mentre in Italia tale rapporto è pari al 75%,⁴² si può ragionevolmente sostenere che la capacità dei club tedeschi di competere sul mercato del talento aumenterà nei prossimi anni, così come, di conseguenza, le performance nelle competizioni internazionali continueranno ad essere migliori di quelle dei club italiani.

4.4. Francia

Il regime di imposizione fiscale cui sono sottoposti i calciatori professionisti della Ligue 1 risulta particolarmente oneroso, soprattutto se confrontato con quello dei Paesi che precedono la Francia nel ranking UEFA: particolarmente gravosi risultano essere i cospicui contributi previdenziali, in relazione ai quali il Governo francese introdusse nel 2004 un regime più favorevole, che fu successivamente abrogato in riferimento ai contratti firmati dal 1 luglio del 2010.

Tale regime fiscale è divenuto ancor più oneroso con l'avvento alla presidenza della Repubblica francese di Hollande, che ha colpito i ceti più abbienti, in particolare calciatori, attori e personaggi dell'*entertainment*, con un prelievo pari al 75%. Tutte le persone fisiche che guadagnano più di un milione di Euro sono soggetti ad un'aliquota pari al 75%.

In un comunicato rilasciato in maniera congiunta successivamente alla manovra fiscale introdotta da Hollande, la Ligue de Football Professionnel e l'Union Nationale de Footballeurs Professionnels sottolineano che «. . . la nuova imposta si tradurrà in un aumento molto significativo della tassazione di tutti i migliori giocatori in Ligue 1, il che non tiene conto della specificità della loro breve carriera. I club che, per la stragrande maggioranza, non sono in grado di aumentare la loro massa salariale saranno privati di molti talenti essenziali al loro successo economico e sportivo. Sarebbe illusorio pensare che l'esodo sicuro di molti giocatori sarà compensato dall'inserimento di altri giocatori dello stesso livello. Pertanto, già alle prese con un costo del lavoro molto più importante rispetto ai suoi concorrenti europei e ad un calo delle risorse a causa della crisi, è l'intera catena del calcio francese professionistico, con i suoi 25.000 posti di lavoro, che sarà sottoposta a conseguenze negative di una misura fiscale sconsiderata il cui primo effetto sarà quello di ridurre la base imponibile».⁴³

⁴² DELOITTE, *Annual review of football finance, 2012*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

⁴³ *Hollande mette in ginocchio la Ligue 1*, articolo reperibile on line all'indirizzo web www.sporteconomy.it/Sport%20Fisco+-+Hollande+mette+in+ginocchio+la+Ligue1+Orange_44874_9_1.html

Le prospettive relative alle future performance dei club francesi nelle competizioni UEFA non risultano essere particolarmente incoraggianti: la Francia presenta il regime di imposizione più fiscale più oneroso tra quelli analizzati, e la Ligue 1 è di gran lunga il campionato che genera i minori ricavi tra i primi cinque del ranking UEFA (1,04 miliardi nel 2010-2011, -3% rispetto alla stagione precedente⁴⁴), con il rapporto salari/ricavi più alto (75%, al pari della Serie A). Pertanto, si può concludere che difficilmente l'acquisizione del Paris Saint-Germain Football Club (da qui in poi Paris Saint-Germain per brevità) da parte della Qatar Investment Authority sarà sufficiente a migliorare sensibilmente la performance dei club francesi, perchè la Ligue 1 nel suo complesso non genera un fatturato sufficiente a far sì che anche gli altri club siano competitivi sul mercato del talento e, inoltre, anche il regime impositivo costituisce un ulteriore ostacolo alla loro competitività, come dimostra anche il caso del trasferimento, avvenuto nell'agosto del 2012, di Zlatan Ibrahimovic dal Milan al Paris Saint-Germain, che ha richiesto una trattativa alquanto laboriosa proprio a causa della particolare onerosità del regime fiscale francese.

4.5. *Russia*

Al di fuori delle principali cinque leghe europee, merita una breve trattazione la Russia, il cui campionato in pochi anni è passato dal ventunesimo al settimo posto del ranking UEFA. L'interesse degli oligarchi russi del petrolio e del gas naturale ha incrementato notevolmente gli investimenti nel calcio professionistico russo: a ciò si aggiunga che il salario dei calciatori professionisti è soggetto ad un'unica imposta non progressiva con aliquota del 13%, e che il campionato russo va sicuramente annoverato tra i campionati emergenti relativamente al giro d'affari generato (614 milioni di euro nel 2010-2011, circa il 67 % in più rispetto alla stagione precedente⁴⁵). Pertanto, non è irragionevole ipotizzare che i club russi possano ulteriormente migliorare le proprie performance nelle competizioni internazionali, in quanto la loro competitività sul mercato del talento non si fonda soltanto sulle potenzialità economiche degli oligarchi russi, ma anche su una rilevante capacità di generare fatturato e su un regime di imposizione fiscale particolarmente favorevole.

Di seguito la Tabella 8 riepiloga le caratteristiche principali dei regimi di imposizione fiscale vigenti attualmente nei Paesi considerati nella presente analisi.

⁴⁴ DELOITTE, *Annual review of football finance, 2012*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

⁴⁵ DELOITTE, *Annual review of football finance, 2012*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

Tabella 8. I regimi di imposizione fiscale nelle principali leghe europee

Nazione	Imposizione fiscale
Italia	46% sui redditi superiori ai 300.000 euro
Spagna	52% sui redditi superiori ai 300.000 euro
Inghilterra	50% sui redditi superiori alle 150.000 sterline
Germania	45% sui redditi superiori ai 250.000 euro
Francia	75% sui redditi superiori a 1.000.000 euro
Russia	Imposta unica del 13% sul reddito delle persone fisiche

Fonte: *www.ilsole24ore.com*

Conclusioni

Le performance dei club italiani nelle competizioni UEFA sono notevolmente peggiorate nel corso dell'ultimo decennio, tanto da portare alla perdita di una posizione nel ranking UEFA e, conseguentemente, di una partecipante alla Champions League. Come evidenziato da Kuper e Szymanski,⁴⁶ i salari consentono di predire il successo con altissimo grado di precisione e costituiscono quindi un eccellente indicatore della qualità dei calciatori: dall'analisi dei salari più elevati dei calciatori emerge come sia decisamente esiguo il numero di atleti militanti nel campionato italiano rispetto a quello dei calciatori di altri campionati che costituiscono i suoi principali competitors. Esistono in letteratura contributi⁴⁷ che sottolineano la scarsa capacità della Serie A di generare ricavi, il che ha condotto ad una perdita di competitività dei club sul mercato del talento. Il presente articolo ha inteso offrire un'ulteriore analisi, concentrandosi sul regime di imposizione fiscale italiano che è stato indicato da alcuni dirigenti di *top club* italiani come un fattore determinante nella perdita di competitività delle squadre italiane nel mercato del talento.

Gli autori hanno innanzitutto definito il rapporto di lavoro dipendente per un calciatore professionista in Italia e discusso delle imposte che concretamente gravano sui salari dei calciatori professionisti che militano nel campionato italiano. Successivamente un'attenzione particolare è stata dedicata ai regimi fiscali cui sono sottoposti i salari dei calciatori nei Paesi europei delle leghe competitor della Serie A, al fine di verificare se fossero più o meno onerosi di quello italiano e quanto ciò abbia potuto (e possa in futuro) incidere sulla competitività nel mercato del talento e, di conseguenza, sulle performance nelle competizioni UEFA. Da tale confronto si evince come soltanto il divario accumulato nei confronti dei club spagnoli possa essere in parte attribuibile al regime di imposizione fiscale meno oneroso

⁴⁶ S. KUPER, S. SZYMANSKI, *Calcionomica*, cit., 4.

⁴⁷ A. BARONCELLI, R. CARUSO, *The organization and economics of Italian Serie A: a brief overall view*, in *Riv. Dir. Ec. Sport*, cit., 3.

introdotto con la «legge Beckham», e che, anche dopo l'abolizione della stessa, la capacità dei club spagnoli di attirare l'offerta di talento e le loro performance in campo internazionale sono risultate, nelle stagioni 2010-2011 e 2011-2012, nettamente migliori di quelle dei club italiani.

Tali conclusioni, ancora più evidenti al confronto con i club inglesi, riportano l'attenzione sulla scarsa capacità della Serie A di generare fatturato: la posizione del campionato italiano nel ranking UEFA rispecchia fedelmente la posizione nella classifica dei ricavi, la cui composizione, nel caso italiano, è ancora troppo sbilanciata a favore degli introiti da diritti televisivi,⁴⁸ che rappresentano, nella stagione 2010-2011, il 63% del fatturato complessivo (in Inghilterra sono il 54%, in Germania il 30%, in Spagna il 48%, e solo in Francia raggiungono una percentuale superiore, il 70%).⁴⁹ Dato che i ricavi costituiscono l'elemento chiave affinché i club possano spendere ed investire nel rispetto del Financial Fair Play,⁵⁰ è indispensabile una crescita del sistema relativamente alla capacità di incrementare i ricavi commerciali e da stadio attraverso la creazione di nuove infrastrutture e stadi di proprietà, l'implementazione di adeguate politiche di marketing volte alla fidelizzazione del tifoso e alla *customer care*, la protezione del *brand*; in caso contrario, sarà sempre più difficile ipotizzare un ritorno alle grandi performance sportive che hanno caratterizzato i club italiani negli anni '90.

⁴⁸ Sul tema dei ricavi provenienti dai diritti radiotelevisivi, vedi S. SZYMANSKI, *The economic evolution of sport and broadcasting*, in *Austr. Ec. Rev.*, vol. 39, n. 4, 2006, 428-434.

⁴⁹ DELOITTE, *Annual review of football finance, 2012*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).

⁵⁰ Vedi anche S. SZYMANSKI, *Income inequality, competitive balance and the attractiveness of team sports: some evidence and a natural experiment from English soccer*, in *The Ec. Jour.*, vol. 111, febbraio, 2001, 69-84; S. SZYMANSKI, *Competitive balance and income redistribution in team sports*, Royal Economic Society Annual Conference, 2002, working paper n. 173.

Bibliografia

- A. BARAJAS, P. RODRIGUEZ, *Spanish football clubs' finances: crisis and player salaries*, in *International Journal of Sport Finance*, vol. 5, n. 1, 2010, 52-66.
- A. BARONCELLI, R. CARUSO, *The organization and economics of Italian Serie A: a brief overall view*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport*, vol. 7, n. 2, 2011, 67-85.
- B. BARTOLOZZI, M. MENSURATI, *Calciopoli. Collasso e restaurazione di un sistema corrotto*, Dalai Editore, 2007.
- A. BENAZZI, N. SACCARDO, *La tassazione dei calciatori in Italia e all'estero*, IPSOA, 2011.
- A. BERNOLDI, C. SOTTORIVA, *La disciplina della redazione del bilancio di esercizio delle società di calcio. Confronto con l'esperienza internazionale ed impatto del c.d. financial fair play*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport*, vol. 7, n. 1, 2011, 147-191.
- L.A. BIANCO, D. CORRADO, *I bilanci delle società di calcio: le ragioni di una crisi*, Milano, EGEA, 2004.
- R. CARUSO, *Il Fair Play finanziario è già finito KO*, in *Finanza e Mercati dello Sport*, 21 giugno 2011.
- R. CARUSO, *Crime and sport participation: evidence from Italian regions over the period 1997-2003*, in *The Journal of Socio-Economics*, vol. 40, n. 5, 2011, 455-463.
- R. CARUSO, M. DI DOMIZIO, *Domanda di calcio e violenza negli stadi*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport*, vol. 8, n. 2, 2012, 41-66.
- A. CASOTTI, *Reddito di lavoro dipendente. Determinazione e tassazione*, Ipsoa, 2005.
- DELOITTE, *Annual review of finance, 2008*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).
- DELOITTE, *Annual review of finance, 2011*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).
- DELOITTE, *Annual review of finance, 2012*, vedi www.deloitte.co.uk/sportbusinessgroup (novembre 2012).
- FIGC, *Report calcio 2012*, vedi www.figc.it/other/RC2012_Completo_LowRes.pdf (novembre 2012).
- M. GABELLI, G. DAN, *Fringe benefits e rimborsi spese*, Ipsoa, 2010.
- H. KLEVEN, C. LANDAIS, E. SAEZ, *Taxation and international migration of superstars: evidence from the European football market*, The National Bureau of Economic Research, Working Paper n. 16545, 2010.
- S. KUPER, S. SZYMANSKI, *Calcionomica*, ISBN Edizioni, Milano, 2010.
- E. MATTESI, *La tassazione degli atleti*, in *Diritto Dei Lavori*, 2011.
- F. MONTANARI, G. SILVESTRI, *Le determinanti della retribuzione tra risultati e caratteristiche individuali: il caso del campionato di calcio di Serie A*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport*, vol. 3, n. 1, 2007, 91-106.
- M. NICOLIELLO, *Reddito e capitale nelle società di calcio: la massima serie italiana 1998-2007*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport*, vol. 4, n. 2, 2008, 67-94.
- A. PETRETTO, *Personal income tax theory, equity and incentives: some comments and extensions*, in *Rivista Italiana degli Economisti*, vol. 1, aprile 2009.
- N. SACCARDO, A. BENAZZI, *La tassazione dei calciatori*, Ipsoa, 2011.
- S. SZYMANSKI, *Competitive balance and income redistribution in team sports*, Royal Economic Society Annual Conference, 2002, working paper n. 173.

- S. SZYMANSKI, *Income inequality, competitive balance and the attractiveness of team sports: some evidence and a natural experiment from English soccer*, in *The Economic Journal*, vol. 111, febbraio, 2001, 69-84.
- S. SZYMANSKI, *The economic evolution of sport and broadcasting*, in *Australian Economic Review*, vol. 39, n. 4, 2006, 428-434.
- V. UCKMAR, G. CORASANITI, P. DE CAPITANI DA VIMERCATE, C. CORRADO OLIVA, *Diritto tributario internazionale. Manuale*, CEDAM, 2012.