



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Facoltà di giurisprudenza

Tesi di laurea in Diritto industriale

**SPORT E CONCORRENZA: IL MERCATO DELLE
PRESTAZIONI SPORTIVE PROFESSIONISTICHE
E IL RUOLO DEI PROCURATORI**

Relatore

Chiar.mo Prof. Mario Libertini

Candidato:

Niccolò Maria Naso

Correlatore

Chiar.mo Prof. Paolo Ridola

Anno accademico 2016/2017

INDICE

➤ Introduzione p. 6

➤ 1. Il quadro giuridico di riferimento: rapporti società-atleta e trasferimenti p. 10

1.1. La legge n. 91/1981 in materia di rapporti tra società e sportivi professionisti p. 10

1.2. La sentenza *Bosman* e l'eliminazione delle indennità di preparazione e promozione p. 19

1.2.1. (segue) Problematiche irrisolte: il recesso dal contratto *ante tempus* senza giusta causa p. 26

1.3. Il Regolamento F.I.F.A. sullo Status e sul Trasferimento dei giocatori p. 29

1.3.1. (segue) Le pronunce arbitrali sull'applicazione dell'attuale articolo 17 del Regolamento sui trasferimenti p. 33

1.3.2. (segue) L'influenza sul mercato delle prestazioni sportive professionistiche del recesso senza giusta causa dell'atleta: spunti critici p. 39

1.3.3. (segue) La pattuizione contrattuale di clausole che consentono al calciatore un diritto di recesso: funzioni e problematiche p. 42

➤ 2. Il quadro giuridico di riferimento: intermediari e "parti terze" p. 50

2.1. Introduzione p. 50

2.2. L'inquadramento giuridico del ruolo di procuratore sportivo in ambito nazionale nonché dell'Unione Europea p. 55

2.2.1. Il "caso Piau" e la compatibilità del previgente regolamento della F.I.F.A. con il diritto della concorrenza p. 58

2.3. La disciplina attualmente vigente: "*Regulations on working with intermediaries*" e il "Regolamento per i servizi di procuratore sportivo" p. 65

2.3.1. (segue) Il corrispettivo per i servizi prestati dal procuratore: disciplina e problematiche p. 72

2.3.2. (segue) Conflitto di interessi del procuratore, incompatibilità e regime sanzionatorio: una difficile evoluzione normativa p. 76

2.3.3. Riflessioni conclusive e prospettive future p. 84

2.4. Le "Third Party Ownership": cenni introduttivi e criticità p. 90

➤ 3. Il mercato rilevante: analisi economica e operativa p. 98

Sezione I: Il mercato delle prestazioni professionistiche sportive p. 98

3.1. Cenni introduttivi sulla nozione di mercato rilevante nel diritto antitrust p. 98

3.1.1. Criticità dell'individuazione di un mercato rilevante dei trasferimenti dei calciatori professionisti p. 100

3.2. Il mercato (rilevante) delle prestazioni professionistiche sportive p. 103

3.3. Il problema del “*competitive balance*”: le peculiarità dell’industria sportiva p. 110

3.4. L’economia del mercato dell’acquisizione p. 118

3.4.1. Il problema della redistribuzione delle risorse p. 128

Sezione II: Il mercato dei servizi di procura sportiva p. 135

3.5. L’evoluzione storica del ruolo degli agenti sportivi p. 135

3.6. Funzioni degli agenti sportivi e organizzazioni imprenditoriale della loro attività p. 139

3.7. L’economia del mercato dei servizi di procura sportiva p. 147

3.7.1. Il quadro economico su base nazionale p. 152

3.7.2. Riflessioni conclusive e limiti dell’analisi svolta p. 160

➤ **4. Pratiche di mercato e diritto antitrust p. 159**

4.1. La “specificità” dello sport e l’applicabilità delle norme in tema di concorrenza p. 164

4.2. Il problema dei *network* chiusi: barriere all’ingresso, ripartizione del mercato e pratiche leganti p. 169

4.3. Il problema dei compensi: “prezzi fissati” e “prezzi eccessivi” p. 184

4.4. Il divieto di *Third Party Ownership* e la concorrenza fra società di calcio: una disciplina da rivedere? p. 197

4.4.1 (segue) Il “caso Rojo”: il parere del T.A.S. sulla compatibilità delle T.P.O. con il diritto civile svizzero p. 205

➤ **Conclusione: proposte e prospettive sul futuro del mercato p. 211**

Introduzione

Negli ultimi vent'anni, il mercato delle prestazioni sportive dei calciatori professionisti ha assunto una rilevanza economica sempre più imponente, convogliando l'investimento di ingenti capitali a titolo di corrispettivo per le cessioni dei contratti dei calciatori professionisti da una società ad un'altra, nonché a titolo di compenso verso gli intermediari di tali trasferimenti. Tale aumento esponenziale del volume di capitali impegnati in tale settore è altresì frutto di una evoluzione storico-regolamentare che – seguendo i binari di radicali riforme dell'ordinamento sportivo e degli influssi di principi giuridici generali, nazionali e dell'Unione Europea, sullo stesso – ha portato le società professionistiche di calcio ad investire somme cospicue del loro patrimonio per quello che viene impropriamente definito “acquisto di calciatori” (rimandando, di conseguenza, ad una compravendita del “bene” calciatore), ma che in realtà, in conformità con l'articolo 5, comma secondo, della legge n. 91/1981 (sul lavoro sportivo) va ritenuta a pieno titolo una cessione di contratto.

Allo stesso tempo, il sistema dei trasferimenti degli atleti professionisti va considerato il “cuore” della *governance* di uno sport, in particolare, appunto, per quanto riguarda il calcio. Di conseguenza, la regolamentazione e il funzionamento di questo “settore” dell'ordinamento sportivo, nonché i sottostanti equilibri di mercato che ne conseguono, si riverberano sul potere che, al giorno d'oggi, ha raggiunto lo sport – e, si ripete, per quanto riguarda una dimensione nazionale e europea, il calcio – di influenzare ambiti commerciali collegati.¹ Si pensi che si è arrivati al punto, da parte di istituti bancari, di ritenere i diritti economici vantati sul contratto di un determinato atleta quale garanzia da offrire alle istituzioni finanziarie. È il caso del gruppo di banche del risparmio spagnole “Bankia Group”, da cui la società la società Real

¹ Cfr. KEA e CDES, *Study on the Economic and Legal Aspects of Transfers of Players* (studio per conto della Commissione Europea). In particolare, si ritiene che lo sport «*is at the heart of social changes and therefore triggers considerable interests beyond sport competition. Transfer is a reflection of the media circus and passion associated with sport. A large number of commercial interests have a stake in sporting activities: tourism, advertising, media industry (TV, Internet, telecommunication, publishing, press), sportswear, fashion, betting, beverage and catering industries, tourism for instance*».

Madrid Club de Fútbol ha ricevuto, nel 2009, un prestito pari a € 76.500.000 per procedere all'acquisto dei diritti alle prestazioni sportivi dei due noti calciatori Cristiano Ronaldo Dos Santos Aveiro (Cristiano Ronaldo) e Ricardo Izecson dos Santos Leite.² Ebbene, il gruppo Bankia, nel tentativo di ricevere un finanziamento dalla Banca Centrale Europea, è stato invitato da quest'ultima a presentare delle garanzie finanziarie, individuate dal gruppo bancario, appunto, nei diritti economici sui contratti dei suindicati atleti.³ Le tensioni che si pongono, quindi, allo stato attuale, portano a chiedersi se “il mercato e la competizione siano il miglior giudice” o se “lo sport richieda una più forte e invasiva regolazione” in tale ambito. Il problema è poi ancor più infiammato dalla tendenziale auto-regolazione propria dello sport e dai problemi di “solidarietà”, che coinvolgono i diversi interessi e le diverse esigenze tra club con maggiori possibilità economiche e giocatori più richiesti sul mercato da un lato e le restanti società e atleti dall'altro, in quanto non è possibile mettere in disparte il ruolo di questi ultimi “attori” se si vuole ottenere, effettivamente, competizioni attrattive e sportivamente incerte.

Ciò che comunque va sottolineato, è come questo mercato sia tuttora in continua evoluzione, vedendo indirizzarsi il potere economico nelle contrattazioni da un centro di potere all'altro, laddove, nell'ultimo decennio in particolare, hanno assunto un ruolo di primo piano le figure dei cosiddetti “procuratori sportivi”, intermediari che, nei trasferimenti dei contratti dei calciatori da una società ad un'altra, svolgono un ruolo preponderante, sia qualora curino gli interessi di una delle società coinvolte nell'affare, sia qualora curino gli interessi dell'atleta. È bene osservare che ormai è prassi consolidata in questo mercato che le trattative si svolgano direttamente tra la società e il procuratore sportivo dell'atleta. Il forte potere contrattuale assunto da questi soggetti ha così comportato una torsione nell'ottica di questo mercato, facendo sì che, qualora due diverse società volessero assicurarsi le prestazioni di un dato atleta, non solo si troverebbero, per così dire, in concorrenza sull'offerta contrattuale da rivolgere al giocatore – il cui consenso è elemento costitutivo della fattispecie di

² La cifra spesa dal club spagnolo per assicurarsi i contratti dei due atleti è stata, complessivamente, pari a € 160.000.000.

³ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 26.

cessione del contratto –, bensì, considerato che negli ultimi anni si è in sostanza sviluppato anche un parallelo mercato dei servizi di intermediazione dei procuratori sportivi, le società si troverebbero, allo stesso tempo, in concorrenza anche riguardo alla cifra da corrispondere al procuratore per remunerare il suo servizio di intermediazione – al fine di convincerlo a indirizzare il suo assistito verso il miglior offerente – comportando così una spesa complessiva per il trasferimento ben più alta del mero valore economico del contratto del giocatore. Si può prendere come esempio il recente trasferimento del calciatore Paul Labile Pogba dalla società italiana Juventus Football Club a quella inglese Manchester United Football Club, laddove a fronte di un corrispettivo per la cessione del diritto alle prestazioni sportive del suddetto giocatore quantificato (come risulta dal comunicato ufficiale emesso dalla società italiana) in € 105.000.000, l'operazione ha generato un effetto economico positivo per il club torinese pari “solo” a circa € 72.600.000: cifra ottenuta al netto del contributo di solidarietà (“*solidarity mechanism*”, istituto di compensazione delle società che abbiano contribuito alla formazione umana e sportiva dell'atleta; *infra*, 1.3.) e degli oneri accessori. Ora, nella categoria degli oneri accessori, va appunto inclusa la provvigione di circa € 25.000.000 ricevuta dal procuratore dell'atleta il cui contratto è stato oggetto di trasferimento.⁴ L'altissimo volume dei compensi economici percepiti dai procuratori sportivi per il loro ruolo nel trasferimento dei calciatori professionisti è riscontrabile anche da un documento pubblicato dalla *Federazione Italiana Giuoco Calcio* (F.I.G.C.) che, per finalità di trasparenza, ha pubblicato tutti i compensi percepiti dai procuratori nelle operazioni che hanno coinvolto società appartenenti alla Serie A nell'anno solare 2016. Ebbene, la cifra complessiva percepita dai procuratori per le loro operazioni è stata pari a € 193.300.000.

All'interno di questo quadro, per meglio definire preliminarmente il ruolo degli intermediari nel mercato dei trasferimenti dei calciatori professionisti, va inserito l'intervento della *Fédération Internationale de Football Association* (F.I.F.A.), la quale ha

⁴ Il procuratore del Pogba – oltre al compenso ricevuto quale rappresentante della società torinese – ha altresì ottenuto € 2.580.000, appunto, come percentuale del valore del nuovo contratto stipulato dal suo assistito e € 19.420.000 per l'attività di rappresentanza svolta a favore della società inglese.

emanato la circolare n. 1464 del 22 dicembre 2014, inserendo all'interno del Regolamento sullo status e sul trasferimento dei calciatori l'articolo 18-ter, il quale recita: «*No club or player shall enter into an agreement with a third party whereby a third party is being entitled to participate, either in full or in part, in compensation payable in relation to the future transfer of a player from one club to another, or is being assigned any rights in relation to a future transfer or transfer compensation*». In sostanza, viene vietata la pratica delle Third Party Ownership (T.P.O.), largamente sviluppatasi nel calcio negli ultimi anni, sotto la spinta della prassi in tal senso esistente nei paesi sudamericani. Le T.P.O. sono identificabili come accordi in base ai quali fondi di investimento (o, più in generale, parti terze rispetto a società e calciatori) finanziano in vari modi le società di calcio, ricevendo in cambio una percentuale dei diritti economici derivanti dal contratto di un atleta, in vista di una futura rivendita dello stesso. Il legame di tali accordi con il ruolo dei procuratori sportivi è ancor più apprezzabile laddove si noti che, generalmente, i procuratori sono collegati a vario titolo a questi fondi⁵, magari potendo persino vantare diritti economici sui contratti di un dato giocatore. I procuratori sportivi si trovano così in un ruolo ancor più dominante nell'indirizzare il trasferimento di un giocatore da una società all'altra, ruolo che va oltre quello di meri rappresentanti degli interessi del professionista. Va, intanto, detto incidentalmente che il suddetto divieto introdotto dalla F.I.F.A. ha avuto come strascico una serie di azioni legali volte a far dichiarare l'invalidità dello stesso e che la *Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia* spagnola ha, in due suoi pareri, esposto le proprie preoccupazioni per un'influenza negativa del divieto sull'attuale equilibrio economico raggiunto in Spagna nel mercato dei trasferimenti.

Insomma, il quadro attuale è quello di un mercato il cui potere economico e contrattuale sembra fortemente concentrato in mano a procuratori e intermediari:

⁵ A mero scopo esemplificativo, si può citare la società portoghese di procura sportiva *Gestão de Carreiras de Profissionais Desportivos S.A.* (GestiFute), il cui fondatore è stato il noto agente Jorge Paulo Mendes. GestiFute, prima del divieto imposto dalla F.I.F.A. alle T.P.O., possedeva diritti economici sui contratti di alcuni atleti suoi assistiti. Secondo un'inchiesta del quotidiano britannico *The Guardian*, Mendes svolgerebbe anche attività di *advisor* per conto del fondo *Doyen Sport Investment Ltd* (D.S.I.), informazione però non confermata né smentita dai diretti interessati. In ogni caso, anche il fondo D.S.I. (come risulta dal sito internet del fondo) è coinvolto sia in attività di T.P.O. sia nella procura sportiva degli atleti.

perciò, un'analisi concorrenziale di quello che è lo stato attuale del mercato delle prestazioni sportive dei calciatori professionisti non può, al giorno d'oggi, prescindere da una valutazione completa delle modalità operative dei procuratori sportivi e delle conseguenze che ha avuto su questo mercato il *ban* imposto dalla F.I.F.A. alle TPO. Un'analisi di tal genere, tuttavia, non può essere compiuta finché non vengano prima definiti una serie di concetti preliminari. In particolare, l'attenzione andrà rivolta alla configurazione giuridica del rapporto di lavoro sportivo, per poi passare all'attuale definizione della disciplina dei trasferimenti dei calciatori (anche e soprattutto in conseguenza della celeberrima “sentenza Bosman”), analizzando sia la disciplina nazionale sia la disciplina internazionale determinata dalla F.I.F.A. stessa, infine esponendo i punti salienti del nuovo regolamento sugli intermediari (emanato dalla F.I.F.A. nel 2014) che, tra le varie novità, ha abolito il divieto di “doppio mandato” dei procuratori sportivi: perciò, è ora possibile che – laddove accettato per iscritto da tutte le parti coinvolte nell'affare – questi operino in “conflitto d'interessi”, rappresentando sia la società che l'atleta nel corso di una trattativa, potendo occupare così un ruolo ancor più centrale nella negoziazione, orientando il trasferimento dei loro assistiti verso una società di cui loro stessi rappresentino gli interessi. Acquisiti questi strumenti, lo sguardo si potrà a quel punto volgere all'analisi di quello che è attualmente lo stato del mercato, avendo però chiari quali sono i confini giuridici che ne definiscono lo spazio e l'operatività.

1. Il quadro giuridico di riferimento: rapporti società-atleta e trasferimenti

1.1. La legge n. 91/1981 in materia di rapporti tra società e sportivi professionisti

Cercando di seguire una prospettiva diacronica, al fine di delineare il quadro giuridico di riferimento per quanto riguarda i rapporti tra le società e gli atleti e la disciplina dei trasferimenti, non si può non partire dalla legge n. 91/1981, che ha regolamentato per la prima volta il rapporto di lavoro degli sportivi professionisti in Italia.

Nonostante sia una legge rivolta in generale a tutti gli sport, analizzandone le premesse storiche, è facile capire come fu in realtà una legge pensata prettamente per il calcio, che in quegli anni stava iniziando a vivere i primi fermenti dovuti al trasferimento degli atleti da una società all'altra.

Si noti che, prima di tale legge, la materia non risultava regolata dal legislatore, confondendosi così, innanzitutto, i confini tra professionismo e dilettantismo. Era ritenuto, comunque, professionista colui il quale facesse dello sport la sua principale attività al fine di conseguire un guadagno. La qualifica di atleta professionista era tuttavia altresì condizionata al tesseramento da parte di una società sportiva riconosciuta dal Comitato Olimpico Nazionale Italiano (C.O.N.I.). Al tesseramento conseguiva la creazione di un vincolo (il cosiddetto "vincolo sportivo"), in base al quale la società sportiva presso la quale era avvenuto il tesseramento diveniva l'unico arbitro delle sorti del rapporto stipulato con l'atleta, il quale vedeva azzerata la sua libertà contrattuale, venendo privato di ogni diritto di recesso e, anzi, costretto da un legame indissolubile a tempo indeterminato. L'atleta veniva in sostanza "reificato", tanto che, in una nota controversia degli anni '50 in materia di risarcimento del danno, la società danneggiata, nelle sue difese, tentava di far valere il suo diritto al risarcimento (per essere i suoi giocatori periti in un incidente aereo) definendo gli atleti «*beni aziendali*» su cui essa vantava un diritto assoluto.

Questa visione, comunque, non veniva accolta dalla giurisprudenza, la quale ripetutamente considerava quello intercorrente tra società e atleta un rapporto di lavoro, dai più ritenuto di lavoro subordinato, seppur con caratteri di specialità, come affermato, *incidenter tantum*, nel 1971, anche dalla Corte di Cassazione a Sezioni Unite.⁶ Tuttavia, ben presto, l'assenza di una regolamentazione esplicita del rapporto intercorrente tra società e calciatore portò ad alcune frizioni, conseguentemente ad un'applicazione pedissequa della disciplina riguardante il lavoro subordinato: il 7 luglio 1978 il Pretore di Milano, dott. Costagliola, emanò un provvedimento con il quale inibiva ai rappresentanti delle società di calcio lo svolgimento di trattative e la conseguente stipulazione di contratti (quello che, appunto, si definisce

⁶ Cfr. Cassazione, 26 gennaio 1971, n. 174.

“calciomercato”), in quanto contrari alle norme sul collocamento previste nella legge 264/1949. Ciò comportò un’immediata reazione del Governo, il quale, forzato dai contingentati tempi del calciomercato, emanò il 14 luglio successivo il decreto legge n. 367 (convertito nella legge 430/78) in cui, tramite una interpretazione autentica della legge sul collocamento, veniva esclusa l’applicabilità delle norme della stessa al trasferimento del “cartellino” dei calciatori, lasciando però impregiudicata la questione sulla natura giuridica del rapporto tra società e atleti, ritenendo che la regolamentazione sostanziale dello stesso spettasse in via esclusiva all’ordinamento sportivo.

Emersa in tutta la sua problematicità la questione dell’assenza di una regolamentazione a livello statale del rapporto tra un atleta e una società sportiva, ne conseguì un disegno di legge di iniziativa governativa, qualificante la prestazione svolta dallo sportivo professionista come lavoro autonomo. Tuttavia, una volta presentato all’analisi della Camera dei Deputati, il disegno di legge subì una modifica essenziale nella sua impostazione di fondo, in quanto la prestazione dello sportivo professionista venne riqualificata come lavoro subordinato, pur senza adeguare fino in fondo la disciplina sostanziale del rapporto prevista nel disegno di legge a tale nuova impostazione, comportando così un’anfibologia tra “soluzioni” scelte e qualificazione formale del rapporto.

D’altronde, era prevedibile la difficoltà di disporre una disciplina a tal riguardo, considerata la peculiarità del rapporto di lavoro sportivo rispetto agli ordinari rapporti di lavoro, tanto da spingere la dottrina ad annoverare il rapporto di lavoro sportivo fra i cosiddetti “rapporti speciali”.⁷ Ciò ha comportato un’esigenza di riordinare il modello generale del lavoro subordinato, prevedendo specifiche deroghe alla disciplina generale, in virtù della particolare condizione che caratterizza i soggetti lavoratori dipendenti di una società sportiva, in qualità di atleti. Si può citare, per esempio, in tema previsioni del tutto peculiari, la necessità del deposito del contratto – per la conseguente approvazione della federazione competente –, nonché l’apposita disciplina della cessione del contratto da una società ad un’altra, prima della scadenza

⁷ Cfr. L. COLANTUONI, *Diritto Sportivo*, p. 135.

dello stesso. Al contrario, in tema di norme applicabili generalmente al rapporto di lavoro, ma non al rapporto di lavoro sportivo, si può citare l'inapplicabilità di gran parte della disciplina dei licenziamenti che rende, così, applicabile al rapporto di lavoro sportivo, nei casi in cui sia stipulato a tempo indeterminato, la disciplina codicistica del recesso *ad nutum* prevista dagli articoli 2118 e 2119.

Nell'art. 2 della legge vengono individuati i soggetti qualificati come sportivi professionisti, cioè «*gli atleti, gli allenatori, i direttori tecnico-sportivi e i preparatori atletici, che esercitano l'attività sportiva a titolo oneroso con carattere di continuità nell'ambito delle discipline regolamentate dal C.O.N.I. e che conseguono la qualificazione dalle Federazioni sportive nazionali, secondo le norme emanate dalle Federazioni stesse, con osservanza delle direttive stabilite dal C.O.N.I. per la distinzione dell'attività dilettantistica da quella professionistica*». È importante sottolineare come, oltre ai requisiti dell'onerosità e della continuità dell'attività sportiva, si richieda quale presupposto legale per la qualifica di sportivo professionista un intervento qualificatore della competente federazione sportiva, con ciò potendosi individuare il *trait d'union* necessario a collegare ordinamento sportivo e ordinamento dello Stato. Da tale ultimo requisito, consegue la necessità per l'atleta di effettuare il tesseramento presso la competente federazione sportiva. Tramite tale atto, l'atleta entra a far parte dell'ordinamento sportivo, assoggettandosi alle relative norme e diventando titolare di rapporti giuridici e obblighi nei confronti degli altri atleti, della società, della federazione e di tutti gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo.

Il primo comma dell'art. 3 della legge 91, invece, predispose, per il solo atleta professionista, una presunzione assoluta di lavoro subordinato, salvo indicare i casi in cui la prestazione di lavoro vada qualificata come lavoro autonomo, con una distinzione basata su criteri che hanno sollevato non poche discussioni in dottrina. Va detto, però, che è superflua un'analisi del secondo comma di tale articolo – dove vengono indicati i casi in cui la prestazione vada qualificata come lavoro autonomo – in quanto si tratta di circostanze sostanzialmente non applicabili al rapporto tra calciatori professionisti e club, semmai potendo rappresentare la disciplina in grado di regolamentare il rapporto tra calciatori professionisti e selezioni nazionali di appartenenza, in occasione delle competizioni per Nazionali.

Soffermandoci molto brevemente sugli aspetti formali del contratto di lavoro sportivo professionistico va detto che il legislatore, al primo comma dell'articolo 4, ha imposto per tale contratto la forma scritta, a pena di nullità. A tal proposito, va poi precisato che è previsto un obbligo di uniformare il contratto ad un modello tipo, predisposto in conformità dell'accordo tra la federazione sportiva nazionale e i rappresentanti delle categorie interessate, con conseguente ulteriore obbligo di deposito del contratto presso la federazione sportiva nazionale per l'approvazione. È ritenuto dalla dottrina maggioritaria ed avallato dalla Giurisprudenza (ad esempio, Cassazione 23 febbraio 2004, n. 3545) che il contratto non conforme all'accordo tipo risulterà inidoneo a realizzare interessi meritevoli di tutela, *ex* articolo 1322 c.c.. Infatti, nella suindicata sentenza della Suprema Corte, si è ritenuto che, trattandosi di rapporti inerenti all'ordinamento sportivo, bisogna anche aver riguardo a quella normativa settoriale a cui, i soggetti parte di tale ordinamento, sono vincolati.

Va perciò concluso che un contratto redatto in spregio delle regole dell'ordinamento sportivo e delle prescrizioni da esso previste a pena di nullità risulterebbe inidoneo ad attuare la sua funzione economico-sociale all'interno di quell'ordinamento e, di conseguenza, risulterebbe nullo anche nell'ordinamento statale, per "*inidoneità funzionale della causa*".⁸ In sostanza, il contratto di lavoro sportivo viene configurato come una fattispecie complessa a formazione progressiva, in cui la sanzione di nullità colpisce i vizi che si manifestino in una qualsiasi delle fasi del procedimento di costituzione del rapporto.⁹ Tale disciplina è applicabile anche ai cosiddetti "patti aggiunti", cioè quei patti stipulati tra società ed atleta volti ad integrare il rapporto contrattuale tipo. Ebbene, vigente il divieto di stipulare patti aggiunti, salvo il deposito in Lega Calcio, ne consegue l'invalidità di tutte le pattuizioni non depositate, che non potranno pertanto ricevere alcuna tutela giuridica né nell'ordinamento sportivo né in quello statale.

⁸ A tal riguardo, vedi anche l'articolo 93 delle Norme Organizzative Interne della Federazione Italiana Giuoco Calcio (N.O.I.F.), il quale prevede che «I contratti che regolano i rapporti economici e normativi tra le società ed i calciatori "professionisti" o gli allenatori, devono essere conformi a quelli "tipo" previsti dagli accordi collettivi con le Associazioni di categoria e redatti su appositi moduli forniti dalla Lega di competenza. Il contratto deve riportare il nome dell'agente che ha partecipato alla conclusione del contratto. [...]».

⁹ Cfr. L. COLANTUONI, op. cit., p. 165 e ss..

Continuando una sintetica analisi della legge sul lavoro sportivo, sono meritevoli di citazione anche i commi quinto e sesto dell'art. 4. Il quinto comma prevede che le parti possano prevedere nel contratto una clausola compromissoria, con la quale le controversie concernenti l'attuazione dello stesso e insorte fra la società sportiva e il giocatore sono deferite ad un collegio arbitrale.¹⁰ Il sesto comma, invece, prevede che è fatto divieto di inserire nel contratto di lavoro clausole di non concorrenza o limitative della libertà contrattuale dello sportivo per il periodo successivo all'estinzione del medesimo: questa previsione, insieme alla previsione dell'art. 1, in cui si afferma il principio della libertà dell'esercizio dell'attività sportiva, rappresenta un corollario necessario della nuova libertà professionale acquisita dallo sportivo – in seguito all'abolizione del regime del vincolo – che non può essere in alcun modo limitata da previsioni contrattuali, a differenza di quanto dispone l'art. 2125 c.c..

È importante poi mettere in luce un altro aspetto segno di discontinuità rispetto al previgente regime del vincolo: in precedenza, infatti, il calciatore si ritrovava, in sostanza, legato da un rapporto a tempo indeterminato alla società di appartenenza. È di tutta evidenza allora l'innovatività della previsione stabilita dal primo comma dell'art. 5: infatti, oltre alla possibilità di stipulare un contratto a tempo indeterminato – eventualità a dire il vero non propria degli odierni rapporti di lavoro nel mondo del calcio – è ora possibile l'apposizione al contratto di un termine risolutivo, il quale, però, non deve essere superiore a cinque anni dalla data di inizio del rapporto. In ogni caso, in seguito, sarà possibile la successione di contratto a termine tra gli stessi soggetti. Procedendo ad un'analisi più approfondita dell'art. 5 è poi possibile introdurre i primi concetti circa la qualificazione giuridica del passaggio di un atleta da un sodalizio sportivo ad un altro, disciplina introdotta per la prima volta in tale legge e che rappresenta la base per procedere ad un'analisi economico-concorrenziale dell'attuale stato del mercato delle prestazioni sportive professionistiche. L'art. 5, infatti, rappresenta la base giuridica su cui si fonda il passaggio dei calciatori da una società ad un'altra: rubricato «*cessione del contratto*», tale articolo, al secondo comma, prevede che,

¹⁰ A tale previsione, fa da *pendant* il “vincolo di giustizia”, *ex* art. 30 dello Statuto della F.I.G.C., in base al quale, in sostanza, i membri dell'ordinamento sportivo si assoggettano, nelle materie compromettibili, agli organi interni di giustizia sportiva.

prima della scadenza del contratto, ne sia possibile la cessione (risolvendo, quindi, la disputa dottrinale riguardante la qualificazione giuridica del trasferimento di un atleta da un sodalizio sportivo all'altro), a patto che siano osservate le modalità fissate dalle singole federazioni nazionali e che il contraente ceduto vi acconsenta (d'altronde, in coerenza con la figura civilistica generale della cessione di contratto prevista dall'art. 1406 del c.c., la quale richiede il consenso del contraente ceduto). A tal proposito, l'art. 102 delle Norme Organizzative Interne della F.I.G.C. (N.O.I.F.), rubricato «*Le cessioni di contratto*», specifica che il consenso del calciatore professionista debba essere espresso per iscritto. Dall'art. 102 delle N.O.I.F. emerge, inoltre, la possibilità di una cessione a titolo temporaneo del diritto alle prestazioni sportive dell'atleta. L'art. 103 delle N.O.I.F. regola nel dettaglio tale tipologia di cessione, prevedendo, inoltre, la possibilità di pattuire un diritto di opzione a favore della società cessionaria, per trasformare la cessione temporanea in cessione definitiva, nonché la possibilità di un diritto di contro-opzione per la cedente. Tali clausole dovranno essere non di meno accettate per iscritto dal contraente ceduto (ossia il calciatore), a pena di nullità delle stesse. Allo stesso tempo, invece di un diritto di opzione, il comma 3 bis delle N.O.I.F. prevede che si possa convenire l'obbligo di trasformare la cessione temporanea in definitiva al verificarsi di predeterminati avvenimenti sportivi. È interessante sottolineare come nel periodo di vigenza della cessione temporanea di contratto, la società cessionaria possa a sua volta cedere – previo consenso della società originaria – il suo diritto temporaneo all'utilizzo delle prestazioni dell'atleta ad una nuova società: in tal caso, però, si considerano risolte di diritto le clausole relative ad obbligo di riscatto, opzione e contro-opzione eventualmente inserite nell'originaria cessione di contratto temporanea. La disciplina della cessione del contratto di un calciatore viene, infine, ulteriormente completata dall'art. 95 delle N.O.I.F., rubricato «*Norme generali sul trasferimento e sulla cessione di contratto*». Tale accordo deve essere redatto per iscritto, a pena di nullità, mediante utilizzazione di moduli speciali all'uopo predisposti dalle Leghe. Come prevede il sesto comma di questo articolo, tale documento è l'unico idoneo alla variazione di tesseramento del calciatore in virtù di cessione di contratto. Le pattuizioni non risultanti dal documento sono nulle ed inefficaci e comportano, a carico dei contravventori, sanzioni disciplinari ed economiche. Allo stesso modo, sono altresì nulle ad ogni effetto le clausole comunque in contrasto con le norme federali relative alle cessioni di

contratto. Tale disciplina, ricalca quella prevista con riguardo alla validità del contratto di lavoro sportivo: pertanto, il verificarsi di una nullità prevista dall'ordinamento sportivo comporterà come visto, *ex art. 1322*, la non meritevolezza di tutela del negozio anche nell'ordinamento statale, per inidoneità funzionale della causa. Il secondo comma dell'art. 95 impone, poi, un "limite" ai trasferimenti: nella stessa stagione sportiva (che si snoda, tendenzialmente, dal luglio dell'anno precedente al giugno dell'anno successivo) un calciatore professionista può tesserarsi, sia a titolo definitivo, sia a titolo temporaneo, per un massimo di tre diverse società appartenenti alle Leghe, salvo poter giocare in gare ufficiali di prima squadra solo per due delle suddette società.¹¹

Insomma, a partire dalla legge 91/1981, viene travolta con forza sia la concezione per cui il corrispettivo versato da una società sportiva all'altra è versato per la risoluzione anticipata del rapporto tra società e atleta, sia la concezione – ancora oggi diffusa nell'opinione pubblica non tecnica – di chi configura il passaggio dello sportivo da un sodalizio sportivo ad un altro come compravendita del "bene" calciatore: ciò che si negozia, invero, è il contratto che lega il calciatore professionista alla società di appartenenza e di conseguenza, il diritto ad usufruire delle sue prestazioni sportive, mentre il "prezzo" è il corrispettivo per la cessione. In sostanza, ciò che viene ceduto è il diritto all'utilizzo esclusivo della prestazione dell'atleta, dietro compenso: in questo è dunque ravvisabile l'oggetto del contratto. E sono appunto l'oggetto del contratto e la causa del contratto quegli "elementi" – definiti dalla giurisprudenza "*essenziali*" – che devono restare immutati affinché si possa correttamente parlare dell'istituto giuridico della cessione di contratto: infatti, il mutamento di uno degli elementi essenziali del rapporto farebbe fuoriuscire la fattispecie dai confini dell'istituto regolato dall'articolo 1406 del c.c., in quanto non si tratterebbe più di una mera modificazione soggettiva del precedente contratto. Risulta, quindi, irrilevante il fatto che, al momento della cessione del contratto, il calciatore e la società cessionaria si accordino per la modifica di alcuni elementi del precedente accordo, quali la durata dello stesso nonché lo stipendio dovuto

¹¹ A tal riguardo, si dovrà far riferimento per il suddetto calcolo non solo a leghe nazionali, ma anche a quelle straniere, considerato che nel Regolamento F.I.F.A. sullo status e sui trasferimenti dei giocatori – che riguarda i trasferimenti internazionali – all'art. 5, comma terzo, si riscontra la medesima previsione, ma con riguardo anche a società di leghe estere.

all'atleta.¹² Insomma, ciò vale a ritenere che – nonostante gli elementi di atipicità rispetto alla figura generale codicistica, in cui la modifica delle condizioni contrattuali è eccezione e non regola – oltre al dato letterale dell'art. 5 della legge 91/1981, la cessione del contratto sportivo di un calciatore professionista rappresenti anche in concreto specificazione del negozio giuridico generale disciplinato dal codice civile. In conclusione, un cenno va fatto ai documenti che in concreto vanno redatti al fine del perfezionamento della cessione: il primo documento contrattuale, denominato “variazione di tesseramento”, rappresenta il contratto di cessione vero e proprio, in cui interviene anche il consenso del calciatore contraente ceduto; il secondo, denominato “documento di variazione di tesseramento”, specifica il corrispettivo convenuto tra le due parti per la cessione e risulta redatto in un documento separato al fine di non informare il contraente ceduto circa la cifra pattuita; infine, il terzo documento contrattuale rappresenta il contratto di lavoro sportivo, stipulato dall'atleta e dalla società cessionaria. Al fine del perfezionamento di tale fattispecie è necessario, da ultimo, che l'accordo venga trasmesso (o depositato) alla Lega Calcio, la quale concederà esecutività ai contratti una volta verificato il rispetto da parte della società cessionaria delle regole di carattere economico-finanziario previste dall'ordinamento sportivo – concretandosi tale controllo, in sostanza, in una verifica della solvibilità della società cessionaria –.

Il quadro fin qui delineato permette di apprezzare l'importanza dell'introduzione della legge sul lavoro sportivo n. 91/1981: tale normativa ha rappresentato, in ambito nazionale, il primo passo per una riorganizzazione e un impegno concreto nella regolamentazione della materia del rapporto tra società – per quanto qui interessa, calcistiche – e rispettivi atleti, dettando anche una normativa di base per quanto concerne la cessione dei contratti di lavoro sportivo tra società professionistiche, così regolando il trasferimento del diritto allo sfruttamento delle prestazioni sportive dei calciatori professionisti.

¹² Vedi F. GALGANO, *La compravendita dei calciatori*, in *Contr. Impr.*, 2001, che afferma «Nulla impedisce alle parti di un contratto a esecuzione continuata di modificare, nel corso dell'esecuzione del rapporto, il contenuto del contratto: di variare l'importo del corrispettivo periodico dovuto, di prolungare la durata. E nulla impedisce che la modificazione consensuale del contenuto del contratto intervenga, fra cessionario e contraente ceduto, contestualmente alla cessione del contratto. Ben può allora la società cessionaria del contratto di lavoro sportivo pattuire con l'atleta contraente ceduto ogni opportuna variazione del contenuto contrattuale, inclusa la durata residua del contratto».

1.2. La sentenza Bosman e l'eliminazione delle indennità di preparazione e promozione

Come già in precedenza evidenziato, uno dei punti di maggior novità della legge italiana sul lavoro sportivo era il passaggio dal sistema del vincolo sportivo ad un sistema in cui vigeva (*rectius*, vige) la possibilità di stipulare contratti a termine tra società e atleti, soluzione che, a dire il vero, è ormai l'unica presa in considerazione, osservando la realtà economica delle società calcistiche. Corollario della stipula di un contratto a termine era che di cessione del contratto si poteva parlare fintanto che vi fosse un contratto in essere, il cui termine risolutivo non fosse spirato: ciò, d'altronde, come ovviamente previsto dal secondo comma dell'art. 5 della legge sul lavoro sportivo, il quale prevede che «è ammessa la cessione del contratto, prima della scadenza, da una società sportiva ad un'altra». Di conseguenza, scaduto il contratto con la società di appartenenza, l'atleta era tendenzialmente libero di concludere un nuovo contratto, senza che la precedente società potesse interferire con la sua libertà contrattuale. Si è detto “tendenzialmente” perché in realtà dei limiti alla libertà contrattuale furono mantenuti: infatti, il vecchio art. 6 della legge sul lavoro sportivo stabiliva che, in caso di stipula di un contratto con una nuova società, quest'ultima fosse tenuta a corrispondere alla precedente una “indennità di preparazione e promozione”, la quale veniva determinata secondo parametri fissati dalla federazione stessa. Il motivo di questa peculiarità risiedeva nella considerazione che le società calcistiche effettuano investimenti al fine di contribuire alla crescita atletica e tecnica dei propri tesserati: di conseguenza, la scadenza del contratto di lavoro stipulato con il calciatore professionista e il suo conseguente trasferimento ad un altro sodalizio sportivo comportano la necessità che la nuova società – la quale si avvantaggia degli investimenti effettuati dalla precedente nella formazione e nello sviluppo dell'atleta – indennizzi quest'ultima per compensarne la perdita del diritto all'utilizzo delle prestazioni sportive dell'atleta. Tale sistema, è bene precisarlo, non era una peculiarità dell'ordinamento sportivo italiano, bensì rappresentava regola comune in tutti gli ordinamenti sportivi europei, in quanto previsto dal regolamento generale sul trasferimento dei calciatori della *Union of European Football Associations* (U.E.F.A.), entrato in vigore il 1° luglio 1990. In conseguenza di ciò, sia l'U.E.F.A. sia le federazioni calcistiche nazionali erano in grado

di adottare misure disciplinari contro le società calcistiche inadempienti nel pagamento di tale indennità.

Fu così che, negli anni successivi, si pose in tutta la sua evidenza la questione dell'eventualità di un contrasto delle norme che prevedevano tali indennità rispetto alla normativa di quella che allora era la Comunità Europea. Il "caso" che portò all'abolizione dell'indennità di preparazione e promozione fu il "caso Bosman". Il calciatore professionista belga Jean Marc Bosman aveva stipulato, il 10 maggio 1988, un contratto di lavoro sportivo di durata biennale con la società Royal Club Liégeois. Alla scadenza del termine, la società belga propose all'atleta un rinnovo di contratto al minimo salariale previsto¹³, proposta che fu rifiutata dal calciatore: di conseguenza il Bosman venne inserito in "lista di trasferimento" (cioè tra gli atleti cedibili ad un'altra compagine). In virtù di ciò, la società belga - in conformità con lo statuto della federazione calcistica belga - fissò in 11.743.000 franchi l'indennità di trasferimento che avrebbe dovuto corrispondere qualsiasi società avesse voluto ingaggiare il giocatore.¹⁴ Nel luglio del 1990, così, il Bosman stipulò un contratto con la società di seconda divisione francese U.S. Dunkerque. Tuttavia, il Royal Club Liégeois, dubitando della solvibilità del sodalizio francese, non richiese alla federazione calcistica belga di inviare a quella francese il cosiddetto "*transfer*", documento essenziale per il tesseramento di calciatori provenienti da una federazione calcistica estera. In conseguenza di ciò, l'8 agosto 1990, il Bosman citò in giudizio il Royal Club Liégeois, davanti al Tribunale di primo grado di Liegi, chiamando successivamente in causa la federazione calcistica belga e la U.E.F.A., in quanto entrambe le federazioni erano responsabili dell'adozione di

¹³ Secondo lo statuto allora vigente della Federazione calcistica Belga, qualora la società non avesse effettuato, alla scadenza del contratto, una proposta di rinnovo all'atleta, quest'ultimo sarebbe stato qualificato - ai fini della disciplina del trasferimento - quale calciatore dilettante: nel qual caso, l'indennità da corrispondere non sarebbe potuta essere superiore alla cifra di 1.000.000 di franchi. Risulta, quindi, probabile come la proposta di rinnovo del club belga fu un atto puramente formale, sintomo del potere contrattuale della società, al fine di impedire che il Bosman acquisisse lo status di atleta dilettante.

¹⁴ Tale cifra fu determinata secondo parametri predefiniti nello statuto della federazione calcistica belga, il quale prevedeva che, se l'atleta avesse firmato il nuovo contratto entro il 31 maggio, il trasferimento - definito "*trasferimento imposto*" - sarebbe potuto avvenire anche se la società precedente non avesse ritenuto congrua la cifra determinata secondo i parametri dello statuto. Successivamente a tale termine, sarebbe iniziato il periodo del cosiddetto "*trasferimento libero*", in cui la società acquirente avrebbe dovuto negoziare la cifra dell'indennità con la società cedente.

regolamenti sul trasferimento dei calciatori che, di fatto, ostavano al tesseramento del Bosman presso una nuova società.

Il caso giunse in seguito alla Corte di Appello di Liegi, la quale decise di sospendere il procedimento e di rinviare alla Corte di Giustizia delle Comunità Europee *ex art.* 177 CE (ora art. 267 T.F.U.E.) le seguenti questioni, affinché la stessa si pronunciasse a titolo pregiudiziale: a) se gli articoli 48, 85, e 86 del Trattato CE (ora articoli 45, 101 e 102 T.F.U.E.) vadano interpretati nel senso che impediscono che una società calcistica possa ricevere da un'altra il pagamento di una somma di denaro qualora un calciatore già tesserato presso la prima società stipuli un contratto con la seconda, alla scadenza del precedente contratto; b) se gli articoli 48, 85, e 86 del Trattato CE debbano essere interpretati nel senso che proibiscono che le associazioni o le federazioni sportive (nazionali ed internazionali) possano prevedere, nei rispettivi regolamenti, norme che limitino la possibilità di cittadini di Stati della Comunità di partecipare alle competizioni da queste organizzate.

Premessa la fondamentale equiparazione dei calciatori professionisti a tutti gli altri lavoratori subordinati, i giudici di Lussemburgo hanno statuito: a) che l'articolo 48 del Trattato CE osta ad un'applicazione di norme, emanate da associazioni sportive, le quali limitino la libera circolazione dei lavoratori. Nello specifico, è in contrasto con il suddetto articolo ogni previsione che imponga che un calciatore professionista, cittadino di uno stato membro, in scadenza di contratto con una data società sportiva, possa essere ingaggiato da un club di un altro stato membro solamente qualora quest'ultimo versi un'indennità di trasferimento, di formazione o di promozione alla società di provenienza; b) che l'articolo 48 del Trattato CE osta altresì all'applicazione di norme emanate da associazioni sportive per le quali è posto un limite allo schieramento in campo di calciatori comunitari.

Di estremo interesse per questa trattazione è in particolare la statuizione *sub a)*, in base alla quale la Corte di Giustizia ha ritenuto che le indennità di trasferimento, formazione o promozione contrastassero con il principio della libera circolazione dei lavoratori nell'allora Comunità Europea, principio che impone – in quanto asse portante della nozione di mercato comune – che il calciatore professionista non possa subire una così grave lesione di un diritto fondamentale riconosciutogli direttamente dai Trattati. Tuttavia, risulta chiaramente allo stesso tempo come la Corte di Giustizia non abbia

affrontato tutte le questioni sottoposte al suo vaglio, nulla statuendo circa un eventuale contrasto delle norme denunciate con gli (allora) articoli 85 e 86 del Trattato CE, in tema di intese restrittive della concorrenza e in tema di abuso di posizione dominante, avendo ritenuto la questione assorbita nel già dichiarato contrasto delle norme che impongono indennità di trasferimento, preparazione e promozione rispetto all'articolo 48 del Trattato CE. Ciò nonostante, va tenuto presente che l'Avvocato Generale Lenz, nelle sue conclusioni, aveva espresso la sua convinzione che tanto la disciplina sui trasferimenti, quanto quella sul limite al numero degli stranieri, fossero idonee a determinare una restrizione della concorrenza *ex art. 85 del Trattato CE*, avendo modo, inoltre, di confutare le tesi della U.E.F.A. che, richiamando la “*labor exemption*” propria del diritto americano, riteneva che il settore del diritto del lavoro esulasse dalle norme in materia di concorrenza.¹⁵ In particolare, al punto 262 delle sue conclusioni, l'avvocato Lenz ha espresso la convinzione che la disciplina sul trasferimento dei giocatori «*sostituisce al normale meccanismo della domanda e dell'offerta un sistema uniforme che risolve nel conservare la situazione di concorrenza esistente e nel privare le società della possibilità di giovare dell'opportunità derivanti dall'ingaggio di calciatori che ad esse sarebbero offerte dalle normali condizioni di concorrenza. Se non esistesse alcun obbligo di pagamento di indennità di trasferimento, un calciatore potrebbe, alla scadenza del suo contratto, liberamente trasferirsi e optare per la società che gli offre le condizioni migliori. [...] Pertanto, l'obbligo di pagare l'indennità di trasferimento non svolge affatto quel “role neutre” attribuitogli dall'U.E.F.A.*».

Da un punto di vista “normativo”, la sentenza della Corte di Giustizia ha comportato la necessità di rielaborare in maniera compatibile con il dettato dell'allora art. 48 del Trattato CE e, dunque, con i principi esposti nella sentenza Bosman, le norme che prevedevano la corresponsione dell'indennità di preparazione e promozione, anche perché, va sottolineato, la sentenza statuiva solamente riguardo casi di trasferimento di un giocatore cittadino dell'Unione Europea, in scadenza di contratto, ad una società di

¹⁵ Per quanto concerne una eventuale violazione dell'articolo 86 del Trattato CE, invece, l'Avvocato Lenz ritenne che non fosse configurabile, in quanto l'ingaggio di calciatori riguarda le società di calcio, non le federazioni. Di conseguenza, la predisposizione di tali norme andrebbe qualificata come un accordo tra imprese, per cui nel contesto in esame si potrebbe, semmai, configurare una posizione dominante collettiva delle società, non delle federazioni. Sennonché - non essendo i calciatori professionisti né consumatori, né concorrenti, né clienti delle società di calcio - anche a voler configurare la suindicata posizione dominante collettiva, non vi potrebbe essere nessun abuso di tale posizione dominante nei confronti degli atleti.

un altro stato membro, non riguardando i rapporti meramente nazionali o con caratteri extracomunitari: innanzitutto, allora, dovette intervenire la F.I.F.A., con la circolare n. 611 del 27 marzo del 1997¹⁶, al fine di estendere l'abolizione dell'indennità di preparazione e promozione anche ai calciatori professionisti extra-comunitari che si trasferivano tra due società calcistiche dell'Unione Europea o dello Spazio Economico Europeo.¹⁷ A livello nazionale invece, in assenza di una riforma del sistema italiano dei trasferimenti – visto che la sentenza riguardava, come detto, il trasferimento dei calciatori professionisti tra società di due stati diversi dell'Unione Europea - si sarebbe arrivati al paradosso per cui un calciatore di una società italiana, una volta scaduto il termine apposto al suo contratto, avrebbe potuto firmare liberamente un nuovo accordo con una società straniera, ma non con una società italiana, la quale avrebbe dovuto – in assenza di una modifica normativa – continuare a corrispondere l'indennità di preparazione e promozione. Anche ciò ha comportato l'emanazione del Decreto Legge n. 485/1996 (convertito con modifiche nella legge n. 586/1996) che ha compiuto una riscrittura dei primi due commi dell'art. 6 della legge 91/1981, eliminando il più volte citato indennizzo. L'articolo, ora rubricato «*Premio di addestramento e formazione tecnica*», prevede solamente una tipologia di indennizzo da corrispondere alla società dove l'atleta abbia svolto la sua ultima attività dilettantistica o giovanile, nel momento in cui questi firmi il suo primo contratto professionistico.¹⁸ A tal riguardo, va precisato che è comunque ambigualmente previsto un diritto di preferenza, nella stipula del primo contratto, a favore della società presso la quale l'atleta dilettante o il cosiddetto “giovane di serie” è tesserato, che abbia provveduto alla sua formazione e addestramento tecnico.¹⁹

¹⁶ Tuttavia, con la circolare del 4 giugno 1997 n. 616 la F.I.F.A. comunicava che il suo Comitato Esecutivo, nel ratificare la circolare n. 611, ne rimandava l'entrata in vigore al 1° aprile 1999.

¹⁷ Ciò avvenne al fine di risolvere la disputa in atto tra la società spagnola Futbol Club Barcelona e quella turca Galatasaray S.K., in seguito al trasferimento, a scadenza di contratto, del calciatore rumeno Hagi dalla squadra spagnola a quella turca. All'epoca dei fatti, la Romania non era ancora uno Stato membro dell'Unione Europea.

¹⁸ Non sono mancate le critiche alla stesura di tale previsione, ritenuta, anch'essa, un possibile ostacolo alla libera circolazione del lavoratore. Tuttavia, per quanto riguarda l'esperienza francese, la Corte di Giustizia, nel caso *Bernard* ha ritenuto tale indennizzo compatibile con le norme dei Trattati.

¹⁹ Cfr. art. 33 delle N.O.I.F., il quale regola tempi e modalità per esercitare tale diritto (che, tuttavia, se configurato come un diritto di opzione unilaterale è ritenuto illegittimo dalla F.I.F.A.). Allo stesso tempo,

La conseguenza diretta della sentenza Bosman fu quindi che i calciatori professionisti, giunti alla scadenza del contratto che li legava alla loro società, divennero liberi di firmare un altro accordo con una qualsiasi nuova squadra, senza che da questa nulla fosse dovuto alla precedente. Ciò comportò una netta torsione nella rispettiva forza contrattuale tra club di calcio e calciatori professionisti: infatti, il rischio di perdere un calciatore a “parametro zero” avrebbe costretto di lì in poi le società ad assecondare le richieste economiche dei propri giocatori oppure a cercar di cedere il loro contratto prima della scadenza del termine fissato. Nel breve termine, poi, i risultati di esercizio delle società di calcio risentirono pesantemente del mancato incasso delle indennità che le società presumevano di ottenere. Allo stesso tempo, però, nel lungo termine, questo nuovo stato di fatto ha permesso alle società di ottenere cospicue plusvalenze al momento della cessione del contratto di calciatori acquisiti a “parametro zero”: infatti, in tali casi, non avviene alcuna quantificazione nello Stato Patrimoniale del bilancio, ragion per cui l'intero corrispettivo di una futura ed eventuale cessione del contratto dell'atleta sarà qualificabile come “plusvalenza”. L'assenza di rischi di investimento, propri invece dell'acquisto a titolo oneroso del contratto di un professionista, ha fatto poi sì che la concorrenza tra società nel settore del mercato degli svincolati si contingentasse tra quelle con minori possibilità economiche (fatta eccezione per qualche giocatore ambito anche dai club economicamente più facoltosi): infatti, per tali società rappresenta una importante opportunità poter stipulare un contratto con un giocatore libero da ogni altro vincolo, potendo indirizzare maggiori sforzi economici nell'offerta di un salario più alto, con la prospettiva, poi, di mettere a bilancio una interessante plusvalenza in caso di futura cessione del contratto del calciatore.

Ciò ha portato alcuni autori a ritenere, dunque, che a partire dalla sentenza Bosman non sia più possibile parlare di un'unica e atomistica tipologia di offerta di lavoro nel mercato del lavoro sportivo, bensì che tale mercato si sia frazionato in vari “segmenti” ognuno dipendente da logiche economiche totalmente diverse – in conseguenza dell'eterogeneità dell'offerta, rappresentata da prestazioni sportive a cui si connettono caratteristiche profondamente diverse e perciò non tutte sostituibili fra loro – e in cui il segmento che

è previsto il diritto da parte del calciatore “giovane di serie” di ottenere la qualifica di professionista nonché la stipula di un contratto laddove raggiunga determinati obiettivi di carattere sportivo.

riguarda le “prestazioni dei giocatori svincolati” rappresenta la parte che coinvolge più atleti, altamente sostituibili fra loro e di conseguenza con minore potere contrattuale nei confronti delle società al momento della stipula di un accordo (*infra*, 3.2.).

Va ora poi ripreso un altro aspetto che si era messo da parte: oltre ad abolire le indennità di preparazione e promozione, la sentenza Bosman, si è detto, ha eliminato qualsiasi limite alla partecipazione di atleti cittadini dell’Unione Europea a competizioni sportive organizzate in uno degli stati membri. Come riportato dai risultati dello “*Study on the economic and legal aspects of transfers of players*”, operato da KEA European Affairs (KEA) e dal Centre for the Law and Economics of Sport (CDES) per conto della Commissione Europea nel 2013, mentre il trasferimento degli stessi tra sodalizi sportivi di differenti stati era alquanto raro prima del 1995, in seguito alla “liberalizzazione” conseguente alla sentenza della Corte di Giustizia è “esplosa” la pratica del trasferimento di giocatori anche da un campionato all’altro.²⁰ Si è passati così da una competizione limitata ai club di una stessa nazione per giocatori militanti nel campionato nazionale – abbinata ad una lieve competizione internazionale per i cosiddetti “*top players*” –, ad una vasta competizione su scala europea, contribuendo al proliferare dei trasferimenti internazionali.²¹ Ciò ha comportato una serie di effettivi significativi, che verranno poi nel seguito della trattazione approfonditi, ma di cui intanto si accenna.

In primo luogo, i vari stati europei si sono trasformati o in paesi “esportatori” o in paesi “importatori” di contratti di lavoro sportivo: infatti, i campionati con maggiori potenzialità economiche sono risultati in grado di attrarre i migliori calciatori da ogni altra lega europea (mentre, al contrario, i campionati con meno risorse non sono più stati in grado di trattenere i loro migliori talenti). Allo stesso tempo, la più ampia “concorrenza” su scala europea tra club ha fatto sì che i calciatori sfruttassero a pieno il loro nuovo potere contrattuale, scatenando una “gara” al miglior offerente tra le società e comportando così una pesante inflazione dei loro salari. Non di meno, ciò ha

²⁰ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 124 e ss..

²¹ Ciò ha fatto sì, come riportato dal citato studio, che il calcio sia diventata una delle poche attività economiche e sociali che abbia preso realmente una dimensione europea, rendendo la libera circolazione dei lavoratori fra i paesi dell’Unione una realtà e non una mera professione di intenti. Si cita l’esempio del Regno Unito, dove il 55% dei giocatori sono cittadini dell’Unione Europea, ma non del Regno Unito. Cifra che scende al 4,4% se si osserva la forza lavoro totale del Regno Unito proveniente da paesi dell’Unione.

comportato anche un netto aumento dei corrispettivi versati per le cessioni di contratto. L'aumento di questi ultimi corrispettivi permette anche di osservare come alcuni club abbiano virato verso obiettivi di “produzione e vendita” di talenti, piuttosto che perseguire la competitività sportiva nel lungo termine. Tutto ciò ha fatto sì che aumentasse il divario tecnico e economico tra i vari campionati europei e che si cristallizzasse quella “segmentazione del mercato dei trasferimenti sportivi” di cui si è parlato sopra. In particolare, secondo lo studio citato, si possono osservare tre segmenti: il “mercato primario superiore”; il “mercato primario inferiore” e il “mercato secondario” (all'interno del quale si può riscontrare l'ulteriore biforcazione tra giocatori svincolati e giocatori sotto contratto). In particolare, va intanto segnalato che è soprattutto fra i giocatori appartenenti ai primi due segmenti che, considerata la loro difficile sostituibilità, si possono osservare i più cospicui aumenti, negli anni, sia dei loro salari sia del prezzo dei loro “cartellini”; inoltre, è rilevante iniziare a sottolineare, come espresso dal citato studio operato da KEA e dal CDES, che la cura degli interessi dei giocatori appartenenti al “mercato primario superiore” sia concentrata nelle mani di pochissimi agenti, di cui sarà importante, più avanti, analizzare il potere di mercato e i tentativi che sono stati fatti di regolare il loro operato.

1.2.1. (segue) Problematiche irrisolte: il recesso dal contratto *ante tempus* senza giusta causa

Si è fatto un balzo in avanti, anticipando brevemente quelle che sono state le conseguenze economiche del nuovo sistema dei trasferimenti creato dalla sentenza Bosman. È di tutta evidenza come tale pronuncia rappresenti un punto – forse – di non ritorno per il mercato delle prestazioni dei giocatori professionisti, avendone modificato totalmente i tratti caratteristici. Tornando però a quelli che furono gli effetti immediati di quella pronuncia, non si può non sottolineare come, in reazione al nuovo potere contrattuale degli atleti, essa costrinse le società di calcio ad un cambio di atteggiamento nei confronti degli atleti, al fine di tentare, di fatto, di annullarne l'aumento di potere negoziale: utilizzando mezzi di coercizione sportiva – ad esempio escludendo l'atleta dalla disputa delle gare – i club, sin dai primi anni successivi alla sentenza Bosman, iniziarono ad esercitare forti pressioni sui professionisti affinché rinnovassero i loro contratti prima che giungessero a scadenza. Così facendo, le società tentarono di arginare

il sistema di libera circolazione degli atleti alla scadenza del contratto, tentando di mantenere i presupposti per un sistema ancora fondato sulle cessioni di contratto in cambio di corrispettivi economici, iniziando altresì, a tal fine, a stipulare contratti di durata superiore rispetto agli anni precedenti.²² Si noti che l'atleta che, a contratto in corso, avesse voluto trasferirsi ad una nuova società – in assenza di un accordo economico tra i club – non aveva alcuno strumento disciplinato dall'ordinamento sportivo, al fine di risolvere il proprio contratto e stipularne uno nuovo²³: si pose così in tutta la sua evidenza l'assenza di una disciplina specifica sul recesso *ante tempus*, senza giusta causa, dell'atleta dal proprio contratto. Ciò comportava, nei rapporti tra squadre della stessa nazione, che per stabilire le regole applicabili al recesso senza giusta causa dal contratto di lavoro del calciatore professionista si sarebbe dovuto ricorrere alle norme di diritto civile dell'ordinamento statale. In particolare, per quanto concerne l'Italia, si sarebbe dovuto fare riferimento all'art. 1453 del c.c., sulla risoluzione del contratto per inadempimento. Tuttavia, tale istituto appariva inadeguato a soddisfare le pretese delle società danneggiate dalla “rottura” del contratto da parte dell'atleta, non essendo, fra le altre cose, chiaro quali criteri si sarebbe dovuto prendere in considerazione ai fini della quantificazione del risarcimento del danno. Le soluzioni a questo stato di cose si potevano perciò ricercare nei due istituti della clausola risolutiva espressa *ex art. 1456 c.c.* e nel recesso unilaterale *ex art. 1373 c.c.*: nel primo caso potendosi prevedere *ex art. 1382 c.c.* anche una clausola penale, in modo da predeterminare di comune accordo l'ammontare del risarcimento, nel secondo caso potendosi prevedere una multa penitenziale come indennizzo per il recesso. Tra le due, tuttavia, sarebbe stata maggiormente idonea a garantire le esigenze di certezza ricercate dalle società la multa penitenziale, in quanto – a differenza della penale che accede alla clausola risolutiva espressa – non può essere diminuita in via equitativa dal giudice. Una simile situazione si verificava nell'ordinamento spagnolo, dove il *Real Decreto* n.

²² Cfr. G. NICOLELLA, *Diritto dello Sport*, p. 293 e ss..

²³ Tuttavia, guardando anche – come esposto in precedenza – il cospicuo sviluppo del mercato delle prestazioni dei professionisti svincolati, tali preoccupazioni volte a tutelare il calciatore potrebbero, al giorno d'oggi, apparire eccessive: si pensi, per guardare alla realtà immediatamente successiva alla sentenza Bosman, alla società Amsterdamsche Football Club Ajax, la quale, al termine della stagione 1996/1997, vide trasferirsi a “parametro zero” – nonostante la volontà del club di rinnovare il loro contratto – i due noti atleti Michael Reiziger e Edgar S. Davids.

1006/1985, in materia di rapporto di lavoro sportivo, indicava espressamente tra le cause di estinzione del contratto la “*voluntad del deportista*”. In particolare, l’art. 16 del succitato *Real Decreto*, oltre a prevedere al secondo comma i casi di risoluzione unilaterale fondata su giustificati motivi, prevede al primo comma una risoluzione non fondata su giustificati motivi. Al verificarsi di tale ultima eventualità (in sostanza, un diritto di dimissioni dell’atleta), la società avrebbe avuto diritto a un’indennità – per cui era prevista la responsabilità sussidiaria della società con la quale l’atleta inadempiente avesse firmato il successivo contratto di lavoro sportivo – che, in assenza di un accordo delle parti, sarebbe stata determinata dal giudice del lavoro, anche considerando le circostanze di ordine sportivo del caso.²⁴ Tale istituto, d’altronde, viene configurato dalla dottrina spagnola come un istituto di carattere generale nella disciplina del contratto di lavoro sportivo, applicabile anche in caso di assenza di una previsione a tal riguardo ad opera delle parti.

A livello di normativa F.I.F.A., invece, come anticipato, il Regolamento relativo allo status ed ai trasferimenti dei giocatori di calcio, dettando norme riguardo ai trasferimenti internazionali, negava qualsivoglia rilevanza alla risoluzione unilaterale, senza giusti motivi, ad opera del calciatore. Anzi, nei suoi orientamenti interpretativi, la *Commissione per lo Statuto* riteneva che in tali casi l’associazione nazionale alla quale il club danneggiato fosse stato affiliato avrebbe potuto rifiutare il rilascio del *Certificato Internazionale di Trasferimento*, documento essenziale ai fini del perfezionamento del trasferimento di un atleta tra società di due stati diversi. Queste premesse sono necessarie per comprendere la controversia che si instaurò nel 1997 riguardo al trasferimento del calciatore brasiliano Ronaldo Luís Nazário de Lima, noto semplicemente come Ronaldo, dalla società spagnola Futbol Club Barcelona a quella italiana F.C. Internazionale Milano S.p.A..

²⁴ Si noti che la prevalente dottrina spagnola si è orientata nel ritenere, in caso di accordo preventivo tra le parti sull’indennità da corrispondere, tale cifra immodificabile dal giudice. Ciò è confermato, in via giurisprudenziale, anche dal “caso Tellez”. Il calciatore professionista Oscar Tellez, infatti, usufruì del suo diritto di recesso per risolvere il contratto con la società Pontevedra C.F. e siglarne uno nuovo con la società Deportivo Alaves S.A.D. La società vittima dell’inadempimento dell’atleta, si rivolse così al Tribunale di primo grado per vedere riconosciuto il suo indennizzo: il Tribunale accolse sì tale domanda, ma riducendo equitativamente la somma pattuita tra le parti, ritenendo la clausola riconducibile all’istituto della clausola penale *ex art. 1154 del Código Civil*. Tuttavia, il giudice di secondo grado riformò la sentenza del Tribunale, ritenendo la cifra concordata tra le parti immodificabile dal giudice. Per una trattazione più approfondita del caso Tellez, cfr. M. DI FRANCESCO, *Il recesso ante tempus dal contratto di lavoro sportivo nel settore del calcio professionistico*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 3/2007, p. 56 e ss..

Infatti, nel contratto di lavoro del giocatore sudamericano con il sodalizio spagnolo era prevista espressamente una clausola che attribuiva all'atleta un diritto di recesso, con annessa previsione dell'indennizzo che la società spagnola avrebbe dovuto ricevere in caso di estinzione *ante tempus* dell'accordo, senza giusta causa. La società italiana, quindi, al fine di poter sottoscrivere un contratto di lavoro sportivo con l'atleta, versò alla società catalana, per conto del Ronaldo, la cifra stabilita nel contratto. Contemporaneamente, richiedeva, tramite la F.I.G.C., alla *Real Federación Española de Fútbol* (R.F.E.F.) il Certificato Internazionale di Trasferimento. Tuttavia, la R.F.E.F. – a sostegno della volontà del Futbol Club Barcelona – rifiutava l'emissione, ritenendo che la clausola invocata dal calciatore fosse valida solo in Spagna, dovendosi nel caso di specie, invece, far riferimento alle previsioni generali della F.I.F.A. sui trasferimenti internazionali, le quali non permettevano, come mostrato, un recesso *ante tempus*, senza giusta causa, da parte del giocatore. Tralasciando le altre questioni controverse sottoposte alla Commissione per lo Statuto, interessa qui segnalare che, sorprendentemente, tale Commissione dichiarò risolto il contratto dell'atleta con la società spagnola, ammettendo la successiva stipula del contratto con l'F.C. Internazionale e - in sostanza - confutando quelli che erano stati i suoi precedenti orientamenti interpretativi.²⁵ L'esposizione di tale controversia è servita per mettere ancor più in luce lo stato di confusione regnante, sul finire degli anni '90, nella regolamentazione riguardante il trasferimento dei calciatori professionisti.

1.3. Il Regolamento F.I.F.A. sullo Status e sul Trasferimento dei giocatori

La sentenza Bosman e la necessità di addivenire ad una disciplina certa sul recesso senza giusta causa degli atleti rendevano impellente un processo di revisione della regolamentazione dei trasferimenti, di cui si fece promotrice anche la Commissione Europea. D'altronde, non si può non citare come nel 1998 la F.I.F.A. fu vittima dell'apertura di un'indagine da parte della Commissione Europea, che si proponeva l'obiettivo di rendere più semplice il recesso contrattuale da parte degli atleti e, di riflesso,

²⁵ Per una esposizione più dettagliata del "caso Ronaldo", cfr. L. COLANTUONI, op. cit., p. 181 e ss..

rendere meno onerosi per le società i trasferimenti in pendenza di contratto.²⁶ Fu così che, in seguito al cosiddetto “accordo di Bruxelles”²⁷ del 5 marzo 2001, vennero codificati – di comune accordo tra Commissione Europea e F.I.F.A. – una serie di principi da seguire nella modifica della normativa sul trasferimento internazionale dei calciatori.²⁸ Il risultato di tale concertazione sono state le “*F.I.F.A. Regulations on the Status and Transfer of Players*” (di seguito, Regolamento sui trasferimenti) emanate dal Comitato Esecutivo della F.I.F.A. il 7 luglio 2001. Il Regolamento sui trasferimenti è formalmente rimasto in vigore fino al 18 dicembre 2004, quando il Comitato Esecutivo della F.I.F.A. ha adottato un nuovo testo, entrato in vigore il 1° luglio 2005, sempre rispettando i principi dettati dall’accordo di Bruxelles. Più volte riformato – sebbene per aspetti tendenzialmente marginali e sempre in coerenza con le conclusioni raggiunte nell’accordo di Bruxelles –, l’ultima edizione aggiornata del Regolamento sui trasferimenti risale al 2016. È importante sottolineare come, per esigenze di coerenza del sistema, è previsto che le varie federazioni nazionali affiliate siano obbligate a sottoporre al preventivo controllo della F.I.F.A. le rispettive previsioni nazionali in tema di trasferimento dei calciatori, in modo che la F.I.F.A. possa vigilare affinché i principi concordati con la Commissione Europea vengano riproposti nelle regolamentazioni nazionali.

La prima novità che salta agli occhi, già a partire dalla versione del 2001 del Regolamento sui trasferimenti, è l’abolizione di qualsiasi riferimento alla vecchia indennità di promozione e preparazione. Tuttavia, per evitare che le società rischiassero di investire “a fondo perduto” nelle strutture e nella formazione degli atleti del loro settore giovanile, senza ricevere poi nessuna compensazione in caso di trasferimento degli stessi al termine

²⁶ Le indagini si conclusero con l’invio di una comunicazione degli addebiti nel dicembre 1998. La Commissione riscontrò il contrasto di alcune norme sui trasferimenti sia rispetto alle norme europee sulla libera circolazione dei lavoratori sia rispetto alle norme in tema di concorrenza, essendo in grado di falsare il libero gioco della domanda e dell’offerta.

²⁷ Si noti che, in considerazione della natura informale dell’accordo, la Commissione Europea conserva il diritto di aprire una nuova indagine, qualora si ritenesse insoddisfatta di determinate modalità di funzionamento di tale sistema che si dovessero verificare. Cfr. R. PARRISH, *Sports Law and Policy in the European Union*, 149.

²⁸ Tali principi riguardavano: la previsione di una disciplina nell’ambito della protezione dei minori; l’istituzione di un sistema di indennizzi per la formazione dei giovani calciatori; il mantenimento della stabilità contrattuale nel calcio; la creazione di determinati periodi di trasferimento, in cui sono ammesse le contrattazioni; l’istituzione di un sistema arbitrale a cui devolvere le controversie.

della scadenza naturale del loro futuro contratto o prima della stipula del loro primo contratto da professionisti, il Regolamento sui trasferimenti ha disciplinato l'istituto della indennità di formazione (*training compensation*), come già anni prima, per quanto riguarda la nostra disciplina nazionale, il d.l. n. 485/1996. Così – fino al compimento del ventitreesimo anno da parte del giocatore - ogni club che stipuli un contratto di lavoro sportivo con un atleta (sia che sia libero da vincoli sia in seguito a cessione di contratto) dovrà corrispondere alla società titolare dell'ultimo tesseramento con lo stesso un indennizzo, calcolato in base a parametri stabiliti dal regolamento; in caso di primo contratto da professionista, invece, la somma dovrà essere corrisposta a tutte le società che hanno contribuito alla sua formazione.²⁹ In aggiunta a tale indennizzo, è previsto un contributo di solidarietà ("*solidarity mechanism*"), per cui – nei soli casi di cessione di contratto a titolo oneroso – dovrà essere versata una percentuale del corrispettivo della cessione a tutte le società che abbiano contribuito all'educazione e all'allenamento del professionista.

L'altra grande novità introdotta dal Regolamento sui trasferimenti del 2001 è la previsione di un sistema di stabilità contrattuale, per cui è previsto che un contratto di lavoro sportivo possa estinguersi solo per mutuo consenso delle parti o per lo spirare del termine apposto; inoltre, viene vietato di risolvere il contratto a stagione agonistica in corso. In realtà, guardando oltre queste disposizioni di principio e analizzando in concreto la disciplina del Regolamento sui trasferimenti, si evince che l'ago della bilancia non è stato spostato interamente verso l'esigenza di stabilità contrattuale delle società, bensì è stato temperato da correttivi che permettono all'atleta anche di recedere unilateralmente dal contratto senza giusta causa. Così, innanzitutto, in applicazione dei principi giuslavoristici propri di ogni ordinamento, è consentita ad ambo le parti la risoluzione per giusta causa del contratto di lavoro sportivo. Ciò che però più colpisce è – oltre a quella che potremmo definire la "giusta causa ordinaria" – la previsione di una possibilità di risoluzione unilaterale per "giusta causa sportiva", che ricorre quando un "professionista affermato" (il regolamento lo definisce "*established*") abbia disputato, nel corso di una stagione agonistica, meno del 10% degli incontri ufficiali a cui la sua squadra

²⁹ Sono considerate società che hanno contribuito all'educazione e all'allenamento dell'atleta quelle presso le quali lo stesso sia stato tesserato nel periodo compreso tra i 12 e i 21 anni. Qualora risulti evidente che il periodo di formazione si sia concluso prima dei 21 anni, tale limite verrà ridotto.

abbia preso parte. Per quanto riguarda, invece, la risoluzione senza giusta causa, la regolamentazione è abbastanza complessa: viene, innanzitutto, previsto un cosiddetto “periodo protetto”³⁰, durante il quale l’atleta (o la società) che receda dal contratto andrà incontro a sanzioni sportive, oltre a dover corrispondere all’altra parte una *compensation* (a cui sarà tenuta in solido, in caso di recesso dell’atleta, anche la nuova società dello stesso).

Terminato il periodo protetto, qualora una delle parti receda dal contratto è tenuta solamente a corrispondere la *compensation*, da liquidarsi – per quanto riguarda il recesso dell’atleta e a meno che non sia espressamente pattuito qualcosa a riguardo nel contratto – tenendo conto della legge applicabile al rapporto³¹, della specificità dello sport e degli aspetti oggettivi del caso di specie ossia la eventuale violazione del periodo protetto; le spese di acquisizione del diritto alle prestazioni sportive dell’atleta non ancora ammortizzate dalla società; il periodo di validità residuo del contratto; la remunerazione e gli altri benefici dovuti all’atleta in base sia al contratto risolto che al successivo contratto stipulato dallo stesso. Analizzando i parametri da prendere in considerazione ai fini della determinazione del risarcimento, sembrerebbe quindi che ogni quantificazione dovrebbe essere ancorata alla valutazione degli aspetti specifici del caso concreto, ma allo stesso tempo, differenti interpretazioni della *ratio* di tale clausola nonché differenti valutazioni della rispettiva importanza di ogni parametro potrebbero portare a valutazioni fondate su principi e criteri fortemente discordanti.

³⁰ Il “periodo protetto” è un arco di tempo di tre stagioni agonistiche o tre anni (a seconda di quello che cominci per primo) che segue la stipula del contratto di un giocatore che, al momento dell’accordo, abbia meno di 28 anni. Nel caso l’atleta abbia più di 28 anni, il periodo corrisponde a due stagioni (o due anni).

³¹ A tal riguardo, si noti che l’articolo 25, comma 6, del Regolamento sui trasferimenti prevede che la Dispute Resolution Chamber (D.R.C.) - arbitro di primo grado in materia – nell’applicare il regolamento dovrà tener conto di tutte le disposizioni rilevanti, le leggi e/o i contratti collettivi esistenti a livello nazionale. Per quanto concerne, il Tribunale Arbitrale dello Sport (T.A.S.) – organo di secondo grado – lo Statuto F.I.F.A. all’art. 66, comma 2, stabilisce che la legge applicabile in aggiunta ai Regolamenti F.I.F.A. sia quella svizzera. Perciò, in particolare, i lodi del T.A.S. solitamente prendono in considerazione solamente quest’ultima legge, in assenza di un accordo contrattuale delle parti per l’applicazione di una legge specifica, lasciando alla legge nazionale solo un ruolo sussidiario, per evitare che i diversi approcci delle diverse discipline nazionali condizionino l’uniformità dei lodi. Con ciò concorda la dottrina. Cfr. P.E MARSILIO, *La predeterminazione contrattuale dell’indennizzo da recesso ante tempus nel rapporto di lavoro del calciatore professionista: strumenti codicistici e sviluppi processuali*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 1/2016.

Infine, due ulteriori precisazioni sono d'uopo: per prima cosa, bisogna sottolineare come il Regolamento sui trasferimenti trovi il suo campo di applicazione solamente nei trasferimenti internazionali³², proponendosi come disciplina materiale uniforme in questo ambito. Allo stesso tempo, però, tramite il già citato meccanismo dell'approvazione dei regolamenti nazionali delle singole federazioni, la F.I.F.A. conserva un potere di controllo sulle previsioni stabilite per i trasferimenti in ambito nazionale. In particolare, poi, l'attuale comma terzo dell'art. 1 del Regolamento sui trasferimenti prevede alla lettera b) che gli attuali artt. da 13 a 17 del regolamento (cioè quelli riguardanti la "stabilità contrattuale") dovranno servire da principi guida per predisporre, a livello nazionale, mezzi per proteggere, appunto, la stabilità contrattuale (fermo restando il rispetto delle "*mandatory national laws*" e dei "*collective bargaining agreements*").³³ Per quanto riguarda la nostra normativa nazionale, non sono stati riprodotti testualmente né il peculiare meccanismo previsto in caso di recesso unilaterale senza giusta causa, né la previsione di una possibilità di recesso per giusta causa sportiva. L'altra precisazione da fare si connette alla definizione di "*buy-out clause*" (ossia, la clausola che prevede espressamente la quantificazione dell'indennizzo per il recesso), presente nel Commentario F.I.F.A. al Regolamento sui trasferimenti.³⁴ Ebbene, una volta affermato che tale clausola offre l'opportunità al giocatore di recedere dal contratto in ogni momento e anche senza una valida ragione, si aggiunge che l'inserimento di una tal previsione nel contratto consente il recesso dell'atleta anche durante il periodo protetto, senza che ciò comporti l'imposizione di sanzioni sportive.

1.3.1. (segue) Le pronunce arbitrali sull'applicazione dell'attuale articolo 17 del Regolamento sui trasferimenti

³² Tanto che si prevede che il giocatore che abbia receduto dal proprio contratto, in conformità con la normativa F.I.F.A., non possa trasferirsi ad una società della stessa federazione della società con cui ha risolto il contratto prima che siano trascorsi 12 mesi.

³³ Alla lettera a), invece, sono elencate le norme di cui è fatto obbligo di recepimento alle singole federazioni nazionali, riguardanti, perlopiù, la disciplina del tesseramento, la protezione dei minori e la regolamentazione dell'influenza di parti terze su società e giocatori.

³⁴ Si precisa, comunque, che il commentario ha valore meramente interpretativo.

È bene, a questo punto, analizzare alcune differenti pronunce della *Dispute Resolution Chamber*³⁵ (D.R.C.) scaturite dall'attivazione del meccanismo della risoluzione unilaterale senza giusta causa per capire l'incertezza che regna attorno la parametrizzazione dei criteri previsti dall'art. 17.

Il primo caso riguarda l'atleta scozzese Andy Webster. L'atleta stipulò il suo primo contratto con la società scozzese Heart of Midlothian Football Club (Heart) nella stagione sportiva 2000/2001; la scadenza di tale accordo era fissata al 30 giugno 2005. Al termine della stagione agonistica 2002/2003, l'intesa fu prolungata sino al giugno 2007. Sennonché, ad un anno dalla scadenza del nuovo contratto, l'atleta prese la decisione di non rinnovare nuovamente l'accordo, per poterne firmare un altro con una nuova squadra, libero da ogni vincolo. Il club reagì non convocando ripetutamente l'atleta per gli incontri ufficiali della propria squadra. A quel punto, il professionista decise di attivare la procedura prevista dall'art. 17, che prevede che vada inviata, entro il quindicesimo giorno dall'ultima gara ufficiale stagionale della squadra, una comunicazione al club della propria volontà di recedere dal contratto. Circa un mese dopo, il Webster firmò un nuovo contratto con la società inglese Wigan Athletic A.F.C. Limited (Wigan). Adita la D.R.C. al fine di vedersi corrisposto un indennizzo pari a £ 5.037.311 (cifra rappresentante il "valore di mercato" del giocatore e risultante da un accurato calcolo della cifra da corrispondere, per ogni parametro da prendere in considerazione³⁶), la società danneggiata vide frustrate le proprie pretese, vedendosi accordato solamente un indennizzo pari a £ 625.000. Al tempo stesso, però, la D.R.C. squalificò per due settimane l'atleta, in quanto, in realtà, avrebbe mancato di dare comunicazione della volontà di recedere dall'accordo entro il termine di cui sopra.³⁷

³⁵ La D.R.C. è l'organo arbitrale competente in "primo grado" in caso di controversie riguardanti il trasferimento di un calciatore, *ex art.* 24 dell'attuale Regolamento sui trasferimenti.

³⁶ In particolare, la società scozzese – ritenendo non esaustiva l'elencazione dell'art. 17 - espresse la sua convinzione di dover far ricorso, in particolar modo, al criterio sussidiario costituito dalla considerazione della legge nazionale. Di conseguenza, la quantificazione del risarcimento si sarebbe dovuta fondare sul principio della *restitutio in integrum*, per cui la società si sarebbe dovuta ritrovare nella situazione in cui sarebbe stata se l'atleta non avesse receduto dal contratto.

³⁷ Il problema fu che il calciatore intese la disposizione come se il termine decorresse dall'ultima partita ufficiale della propria squadra, considerando a tal riguardo qualsiasi competizione ufficiale. La F.I.F.A., invece, stabilì che il riferimento fosse solo al campionato nazionale. Ciò comportò la necessità di modificare il regolamento, al fine di risolvere tale ambiguità interpretativa: a partire dal 1° gennaio 2008,

Inoltre, il risarcimento determinato dalla D.R.C. si attestò su cifre superiori a quelle che la società Wigan e l'atleta ritenevano fossero dovute: infatti, nelle loro difese, ritenevano che il *quantum* andasse individuato solamente nel valore residuale del contratto, ossia £ 150.000: nello specifico, però, la D.R.C. ritenne che una quantificazione del risarcimento nel solo valore residuale del contratto avrebbe rappresentato un pregiudizio al mantenimento della stabilità contrattuale. Nel rispetto di tale premessa, dunque, fu dichiarato che, come regola generale, un professionista non può, in qualsiasi momento e per qualsivoglia circostanza, recedere dal contratto di lavoro sportivo semplicemente pagando al proprio club il valore restante del medesimo.³⁸ In seguito alla decisione della D.R.C., tutte e tre le parti proposero appello al Tribunale Arbitrale dello Sport di Losanna (T.A.S.). Preliminarmente, il T.A.S. dichiarò nulla la decisione della D.R.C., in quanto non stabiliva esattamente né l'iter seguito né i criteri nello specifico adottati per liquidare il summenzionato indennizzo.³⁹ In seguito, il T.A.S. escluse qualsiasi rilevanza per la quantificazione di tale somma sia dell'indennità di formazione sia – in palese contrasto con il dettato dell'art. 17 – del compenso che avrebbe percepito l'atleta nel nuovo contratto. Inoltre, venne aspramente criticata la concezione dell'Heart, per cui il risarcimento sarebbe dovuto consistere nel “valore di mercato” del Webster, in considerazione della perdita di opportunità di cedere, in cambio di un corrispettivo, il contratto dell'atleta: il T.A.S. considerò tale tesi come un ritorno all'*ante-Bosman*, quando la libera circolazione dei calciatori era impedita dalle indennità di preparazione e promozione, che ostavano al normale sviluppo professionale di questi sia come calciatori che come lavoratori.⁴⁰ Di conseguenza, l'indennizzo non sarebbe dovuto essere di un'entità tale da arricchire o impoverire una parte rispetto all'altra, bensì una somma il

così, al fine di determinare quale sia l'ultima partita della stagione – da cui decorre il termine, per l'atleta, per comunicare il proprio recesso alla società – si considerano anche le gare della coppa nazionale.

³⁸ Cfr. T.A.S. 2007/A/1298-1299-1330 Wigan Athletic F.C./Heart of Midlothian/Webster, lodo del 30 Gennaio 2008 (punti 48-49).

³⁹ Il T.A.S., d'altronde, è noto per esigere delle motivazioni più dettagliate e maggiore chiarezza sugli elementi giuridici che portano a prendere una determinata decisione. Cfr. J. CRESPO PÈREZ, *Il caso Webster: un nuovo Bosman?* in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 1/2008, p. 17.

⁴⁰ Cfr. J. CRESPO PÈREZ, op. cit., il quale – nonostante fosse il legale del Webster – ritiene che qualora, in un altro ipotetico e futuro caso, la società danneggiata dovesse ricevere un'offerta per acquisire il contratto di un proprio calciatore che, in seguito, recedesse dal proprio vincolo, detta offerta dovrebbe essere presa in considerazione dalla F.I.F.A. e dal T.A.S. Infatti, nel caso di specie, l'Heart ricevette delle offerte solamente in seguito alla risoluzione del contratto.

più stimabile possibile.⁴¹ Infine, il T.A.S. non prese neanche in considerazione la cifra che, a suo tempo, l'Heart aveva versato alla società precedente per acquisire il contratto del Webster (a dire il vero, ormai totalmente ammortizzata). La decisione finale del T.A.S. si attestò così in corrispondenza di quelle che erano le difese del Wigan e del Webster, cioè riconoscendo come indennizzo la somma di £ 150.000 (pari, come detto, alle retribuzioni residue nel contratto tra il Webster e l'Heart). In base al lodo Webster, quindi, sembrerebbe che l'indennizzo *ex art. 17* del Regolamento sui trasferimenti vada identificato solamente negli emolumenti residui da corrispondere – equivalenti al valore del giocatore in funzione delle sue prestazioni sportive –, in quei casi in cui non sia presente nel contratto dell'atleta che recede una clausola di risoluzione; la società danneggiata non provi l'esistenza di un lucro cessante (ad esempio, per aver ricevuto un'offerta per il contratto del giocatore, prima del suo recesso); ci si trovi fuori dal “periodo protetto” e non esista ammortamento residuo dei costi per l'acquisizione del suo contratto. Appare così come il T.A.S., in questa pronuncia, abbia voluto cercare di ancorare a criteri il più possibile oggettivi e prevedibili il metodo di calcolo del risarcimento, senza che tale somma potesse assurgere a strumento punitivo dell'atleta. Una siffatta decisione ha attirato diverse critiche, in quanto ritenuta in grado di minare il sistema della stabilità contrattuale tra società e atleti, offrendo ai calciatori che volessero recedere dal proprio contratto una solida e semplice base su cui valutare la consistenza dell'ammontare da corrispondere alla propria società. Forse anche per reazione a tali critiche, il successivo caso riguardante l'applicazione dell'art. 17 ha visto una presa di distanza dai principi utilizzati nel lodo Webster. Il 2 luglio 2007, il calciatore brasiliano Matuzalem Francelino da Silva comunicava al Football Club Shakhtar, società ucraina con cui era legato da un contratto, di voler recedere dall'accordo. L'atleta stipulava poi un contratto con la società spagnola Real Zaragoza, società che successivamente avrebbe ceduto il contratto del giocatore a titolo temporaneo alla società SS Lazio S.p.A., fissando un diritto di opzione a favore del club italiano per l'acquisizione del contratto a titolo definitivo in una somma pari a € 5.100.000. Anche in questo caso, il club ucraino aveva innanzitutto la D.R.C., richiedendo una cifra pari a € 25.000.000, in quanto nel contratto del giocatore era presente una clausola in virtù

⁴¹ Cfr. i punti 73-74 del lodo.

del quale il club si impegnava a cedere il contratto dello stesso se fosse arrivata da un'altra società un'offerta pari a quella somma. La decisione della D.R.C., invece, riconobbe solamente un indennizzo pari a € 6.800.000, ricavato dalla somma delle retribuzioni ancora dovute dal club ucraino al giocatore, dei costi dell'acquisto del contratto dalla precedente società non ancora ammortizzati e da una somma forfettaria in considerazione del criterio della specificità dello sport.

Anche in questo caso, tutte le parti in causa impugnarono la decisione davanti al T.A.S., che però, sottolineando le diversità di questo caso rispetto al lodo Webster, utilizzò un metodo di calcolo del tutto peculiare. L'obiettivo dichiarato fu quello di stabilire una somma che, in sostanza, fosse stata in grado di riportare la parte danneggiata nella stessa "posizione" che avrebbe avuto se il contratto fosse stato eseguito in maniera appropriata: è, insomma, la nozione di "*positive interest*" or "*expectation interest*" propria del diritto contrattuale anglosassone.⁴² Ciò premesso, il T.A.S. considerò che la clausola invocata dallo Shakhtar davanti alla D.R.C. – in considerazione della sua formulazione lessicale – non rappresentasse una "*buy-out clause*", indicando quindi il corrispettivo che il calciatore avrebbe dovuto corrispondere al club in caso di recesso unilaterale, bensì qualificasse solamente una "*obligation*" a carico della società di cedere il contratto dell'atleta ad una società terza a determinate condizioni (cioè qualora avesse ricevuto un'offerta pari almeno a quella cifra). Di conseguenza, il T.A.S. basò la sua decisione sui seguenti parametri: innanzitutto, il valore economico dei servizi offerti dal giocatore (dato dalla somma tra la remunerazione media percepita dal giocatore successivamente al trasferimento e dal corrispettivo pattuito tra Real Zaragoza e SS Lazio S.p.A. per l'esercizio del summenzionato diritto di opzione a favore di quest'ultima); inoltre considerò le annualità retributive dovute dallo Shakhtar (cifra che venne dedotta dal totale, in quanto il T.A.S. riteneva che tale somma fosse stata "risparmiata" dal club); infine, venne considerato che il recesso avvenne poco prima della disputa di una gara

⁴² Cfr. T.A.S. 2008/A/1519-1520, F.C. *Shakhtar Donetsk*/Mr. *Matuzalem Francelino da Silva*/Real Zaragoza, lodo del 19 maggio 2009 (punti 85-86).

internazionale ufficiale. La cifra risultante fu così quantificata in una somma pari a € 11.858.934.

Di conseguenza risulta evidente come l'approccio del T.A.S., in questo caso, sia stato differente rispetto al precedente lodo Webster: in sostanza, si è ribaltata la convinzione per cui esistesse un meccanismo di calcolo volto a predeterminare, in qualche modo, la quantificazione dell'indennizzo, ritenendo impossibile prescindere da una valutazione caso per caso al fine di giungere a tale quantificazione. Tale approccio sembra restituire una maggiore salvaguardia agli interessi delle società calcistiche – forse, anche in considerazione proprio delle diverse premesse fattuali tra i due casi –, allentando un po' il potere contrattuale degli atleti, che sembrava, dopo il lodo Webster, aver assunto una totale dominanza rispetto agli interessi dei club. Così facendo, si è ricondotto il meccanismo dell'art. 17 semplicemente ad una regolamentazione delle conseguenze di un grave inadempimento, non rappresentando, invece, la regolamentazione di una facoltà per le parti di violare il contratto in vigore.⁴³

Un ultimo accenno va fatto al “lodo De Sanctis”, che ha coinvolto un professionista italiano, di ruolo portiere, che nel giugno 2007 risolse unilateralmente senza giusta causa il proprio contratto con la società Udinese Calcio S.p.A. Ebbene, in questa controversia il T.A.S. ha ripercorso gli stessi sentieri argomentativi del lodo Matuzalem, ritenendo che la somma quantificata *ex art. 17* dovesse soddisfare il già definito *positive interest* della società danneggiata.⁴⁴ In seguito, ai fini della quantificazione, è stato utilizzato un ulteriore nuovo criterio, cioè quello dei *replacement costs*, ossia le spese in cui la società vittima della violazione del contratto è dovuta incorrere per sostituire il De Sanctis, acquisendo, in cambio di corrispettivo, il diritto alle prestazioni sportive di nuovi giocatori del suo stesso ruolo. A tal

⁴³ Cfr. G. NICOLELLA, op. cit., che segnala, inoltre, come tale lodo sia stato criticato dalla dottrina, in quanto ha rappresentato una deviazione troppo profonda rispetto al precedente caso Webster, senza fornire adeguate motivazioni su tale cambio di prospettiva.

⁴⁴ Anche se, in questo caso, si parla di riportare “*the injured party in the position it would have been in had no breach occurred*”, nozione che, nel precedente caso Matuzalem, veniva assimilata più alla concezione di *restitutio in integrum* che di *positive interest*. Cfr. T.A.S. 2010/A/2145-2146-2147 Sevilla FC SAD/Udinese Calcio S.p.A./Morgan De Sanctis, lodo del 28 febbraio 2011 (punto 19).

proposito il T.A.S. ha precisato che non si è trattato di voler rivedere i criteri adottati nel lodo Matuzalem: semplicemente, è stato affermato che non vi sia un solo ed unico giusto metodo di calcolo, bensì ogni caso vada valutato alla luce degli elementi e delle prove disponibili al collegio giudicante – al fine di offrire una valutazione non solo giusta ed equa, ma anche trasparente e comprensibile –, tenuto ben presente che a sopportare l'onere della prova sarà sempre la società danneggiata. In “secondo grado” è stato così perfino ridotto l'ammontare determinato in precedenza dalla D.R.C., condannando in solido il De Sanctis e la società con cui aveva firmato il successivo contratto al pagamento di € 2.250.055, somma, anche in questo caso, ben inferiore a quello che era il valore di mercato del portiere.⁴⁵

1.3.2. (segue) L'influenza sul mercato delle prestazioni sportive professionistiche del recesso senza giusta causa dell'atleta: spunti critici

Questa lunga disamina dei principali lodi in tema di recesso dal contratto dell'atleta professionista – *ante tempus*, senza giusta causa e fuori dal periodo protetto⁴⁶ – è servita per comprendere lo stato attuale del diritto sportivo in merito alle possibilità dell'atleta di trasferirsi “liberamente” da un sodalizio sportivo ad un altro. È ovvio che se, nel tempo, fossero prevalse le metodologie di calcolo adottate nel lodo Webster, i calciatori avrebbero assunto un potere contrattuale esorbitante rispetto alle società. Allo stesso tempo, qualsiasi analisi economico-concorrenziale del mercato delle prestazioni sportive dei calciatori professionisti avrebbe dovuto, a mio modesto avviso, rivedere le sue linee guida: infatti, la stabilizzazione di un meccanismo per cui, al termine del periodo protetto, gli atleti si sarebbero potuti trasferire dovendo corrispondere solamente un'indennità consistente nell'ammontare

⁴⁵ Cfr. il sito www.transfermarkt.it - noto sito internet specializzato nel calcolo dei valori di mercato dei calciatori professionisti – che quantifica il valore di mercato del calciatore, al momento del recesso unilaterale, in € 8.000.000. Per quanto riguarda gli altri due atleti citati, Webster e Matuzalem, il loro valore di mercato al momento del recesso viene quantificato rispettivamente in € 1.250.000 e in € 14.000.000. In tutti e tre casi, si nota come l'indennizzo percepito dalle società danneggiate sia stato sempre inferiore rispetto al valore di mercato del professionista.

⁴⁶ Si è tralasciato di analizzare le decisioni in cui l'art. 17 è stato applicato in caso di recesso in vigenza del periodo protetto. In queste situazioni, i criteri sono stati utilizzati in maniera ancora diversa, al fine di rendere maggiormente afflittivo il risarcimento, in considerazione della più grave violazione consistente nel recedere in vigenza del periodo protetto.

delle retribuzioni residue nel loro contratto, più qualche altro corrispettivo oggettivamente predeterminabile, avrebbe rappresentato a livello internazionale, forse, la fine del sistema delle trattative tra società di calcio per determinare il “prezzo” della cessione dei contratti dei giocatori. Infatti, si può immaginare che gli atleti, giunti al termine del periodo protetto – una volta “calcolato” l’indennizzo da corrispondere alla propria società – avrebbero rapportato il valore di tale somma rispetto al loro presunto valore di mercato: qualora quest’ultimo fosse stato ben superiore rispetto al primo, si sarebbe presentata per l’atleta un’estrema convenienza nel recedere dal contratto. Infatti, a quel punto, libero da ogni vincolo, il calciatore si sarebbe potuto rivolgere al mercato, facendo leva – rispetto al caso in cui il “prezzo” del suo contratto fosse stato negoziato tra le società – sul ridotto indennizzo che una nuova società avrebbe dovuto corrispondere (in solido con l’atleta) al precedente club del professionista. In conseguenza del risparmio della nuova società sul prezzo del “cartellino”, l’atleta avrebbe così potuto stipulare un nuovo accordo ad un salario ben superiore a quello che le normali dinamiche di mercato gli avrebbero offerto. Si sarebbe instaurata, d’altronde, una “lotta” al miglior offerente per assicurarsi – ad un prezzo ridotto – le prestazioni dell’atleta ormai svincolato, con un ruolo assolutamente di primo piano dei procuratori sportivi che, probabilmente, avrebbero perso ogni ruolo come intermediari tra club nelle trattative, per volgersi solamente – in cambio di una percentuale sul salario dello sportivo – a curarne gli interessi per procacciargli, una volta svincolato, il miglior contratto possibile. Infine, stante il campo di applicazione del meccanismo *ex art. 17* solo ai trasferimenti internazionali, il perdurare di un sistema di calcolo delle indennità di tal fatta avrebbe, a mio avviso, comportato una netta divaricazione tra il mercato nazionale e il mercato infraeuropeo, spingendo una polarizzazione dei trasferimenti sempre più verso l’ambito internazionale, visto che, nel caso in cui l’atleta recedente avesse firmato il successivo contratto con una squadra della stessa federazione della precedente, non si sarebbe più applicato l’art. 17 del Regolamento sui trasferimenti, ma si sarebbe dovuto ricorrere alla ben più gravosa disciplina statale in tema di recesso senza giusta causa dell’atleta dal contratto.

In realtà, a ben vedere, un sistema di tal fatta avrebbe favorito soprattutto – se non solamente – i giocatori appartenenti a quei due segmenti principali del mercato, di cui si è accennato sopra, accentuando ancor più il divario di condizioni rispetto agli atleti del segmento secondario. Risulta così importante, a mio avviso, esprimere il ruolo che hanno avuto i lodi Matuzalem e De Sanctis nel “riequilibrare” il sistema, impedendo qualsivoglia predeterminazione del *quantum* da corrispondere alla società danneggiata.⁴⁷ Sebbene, come esposto sopra, in tutti i casi considerati, l’ammontare liquidato dal T.A.S. sia stato sempre inferiore al valore di mercato dell’atleta (peraltro, avvicinandosene molto nel lodo Matuzalem), ciò che più conta è come sia stata posta in risalto l’aleatorietà delle circostanze del caso nell’incidere sulla cifra dell’indennizzo: ogni quantificazione, di conseguenza, dipenderà molto anche dalla capacità della società lesa di dimostrare concretamente gli effettivi pregiudizi subiti – potremmo dire, in tema di danno emergente e lucro cessante – al fine di offrire agli arbitri gli strumenti per raggiungere una valutazione “oltre che giusta ed equa anche chiara e trasparente”, come espresso emblematicamente nel lodo De Sanctis. È chiaro così che l’indirizzo che sembra aver preso il T.A.S. in materia, sebbene comunque segni un altro punto a favore del potere contrattuale degli atleti, ridimensiona di molto la portata modificatrice degli assetti del mercato che sembrava aver prodotto il lodo Webster, tanto più in considerazione della poca distanza temporale a cui furono emessi i diversi lodi. L’incertezza connessa al calcolo del risarcimento da corrispondere al club danneggiato ha così scoraggiato i professionisti dal recedere *ante tempus* dal contratto con la propria società, tanto che negli ultimi anni l’applicazione dell’art. 17 ha riguardato solamente casi di secondo piano e in numero peraltro contenuto. Il fulcro del mercato delle prestazioni dei calciatori professionisti è rimasto comunque il sistema delle trattative, dove un forte potere – come si vedrà

⁴⁷ Di conseguenza, a mio modesto avviso, facendo anche pendere l’ago della bilancia della qualificazione giuridica di questa somma come risarcimento del danno – da corrispondere in seguito ad un comportamento antiggiuridico, fonte di responsabilità contrattuale, dell’atleta nei confronti della società –, piuttosto che come indennizzo – in seguito all’esercizio di una facoltà legittima da parte dell’atleta, che però comporta la necessità di indennizzare in via equitativa, o comunque secondo parametri prefissati, la società danneggiata, al fine di riequilibrare una situazione che rischierebbe di diventare ingiusta –.

– è stato assunto, in ogni caso, dai procuratori sportivi che hanno raggiunto un ruolo centrale quali intermediari tra società nelle trattative per la cessione dei contratti di lavoro sportivo: soprattutto nel caso di trattative che coinvolgono atleti loro assistiti – essendo stato eliminato ufficialmente dal 2015 il divieto di “doppio mandato” – il procuratore, rappresentando sia la società che l’atleta, svolge ormai un ruolo di assoluta primazia.

1.3.3. (segue) La pattuizione contrattuale di clausole che consentono al calciatore un diritto di recesso: funzioni e problematiche

Allo stesso tempo, però, l’affievolirsi della “rivoluzione” causata dall’applicazione dell’art. 17 del Regolamento sui trasferimenti è frutto anche di un nuovo atteggiamento delle società di calcio che, sempre più spesso, hanno iniziato a prevedere espressamente nei contratti l’indennizzo che gli atleti avrebbero dovuto corrispondere in caso di recesso, seguendo l’esempio dell’ordinamento spagnolo. Ebbene, tali clausole sono ormai divenute il frutto di lunghe trattative tra le parti, divenendo in tali casi elementi essenziali del contratto, senza le quali, forse, il contratto non verrebbe neppure concluso. Così, proprio tramite un accordo al momento della stipula del contratto, è possibile per le società e gli atleti temperare le diverse esigenze della stabilità e della libertà contrattuale: da un lato, il giocatore sarà libero di recedere dal contratto unilateralmente qualora desiderasse stipulare un contratto con un’altra società, dall’altro il club otterrà una cifra ritenuta congrua ad indennizzare l’aver perso il diritto alle prestazioni sportive del giocatore, evitando l’intervento esterno di un giudice o di un arbitro. Infatti, come già esposto, nei trasferimenti internazionali siffatte clausole impediranno qualsiasi intervento correttivo della D.R.C. o del T.A.S., purché siano redatte in modo chiaro e inequivoco. Sarà perciò essenziale che tali clausole vengano qualificate espressamente come un diritto di recesso del giocatore dal contratto, a cui accede un indennizzo prestabilito⁴⁸, al fine di evitare che – come nel citato lodo Matuzalem (*supra*, 1.3.1.) – gli arbitri impongano la propria decisione rispetto all’accordo contrattuale, non

⁴⁸ Anche se poi – nella pratica – sarà la nuova società con cui l’atleta firmerà il contratto a corrispondere l’indennizzo alla società precedente.

ravvisando nella pattuizione una *buy-out clause*. Allo stesso tempo, tali clausole – laddove ammesse dalla legge regolatrice del contratto – hanno un ambito ben più ampio dell’art. 17 del Regolamento sui trasferimenti, in quanto potranno offrire al calciatore l’opportunità di firmare un nuovo accordo anche con un club della stessa federazione del precedente.

In Italia, negli ultimi anni, si può apprezzare una sempre più frequente previsione nei contratti dei professionisti di clausole di tal fatta. Tuttavia si sta instaurando una prassi, a mio modesto avviso, totalmente contraria alle previsioni della legge sul lavoro sportivo: è diventato usuale, infatti, predisporre tali clausole in modo che il calciatore possa firmare il suo successivo contratto solo con una squadra di una federazione estera.⁴⁹ Se si tiene però a mente che l’art. 4, comma sesto, della legge n. 91/81 vieta nei contratti di lavoro sportivo qualsiasi patto di non concorrenza (previsione ripresa anche nell’art. 2, comma secondo, dell’accordo collettivo tra F.I.G.C., Lega Nazionale Professionisti Serie A e Associazione Italiana Calciatori), a me sembra che clausole di tal genere altro non siano che proprio clausole di non concorrenza, in grado di limitare l’autonomia contrattuale dell’atleta una volta risolto il contratto. La previsione per l’atleta della facoltà di recesso a cui accede una multa penitenziale, se accompagnata dalla specificazione che, in seguito all’esercizio del recesso, il professionista potrà trasferirsi solo ad una società estera, mi sembra dunque in palese violazione del suindicato articolo, e perciò nulla per violazione di una norma imperativa, *ex art. 1418 c.c.*. D’altronde, anche analizzando la *ratio* della previsione di tali clausole, esse nascono proprio con l’intento di evitare che una società venga “doppiamente danneggiata”, prima dal recesso del giocatore ed in seguito dalla stipula, da parte di quest’ultimo, di un contratto con un club concorrente sportivo.

Si può, seguendo la linea di questa opinione prospettata, allora considerare che, se si configurano da un lato la clausola che prevede la facoltà di recesso per l’atleta e a cui accede una multa penitenziale e dall’altro la clausola che prevede il patto di non

⁴⁹ A scopo esemplificativo, si può citare la clausola inserita nel contratto tra Andrea Belotti e il Torino Football Club. Cfr. il sito ufficiale del Torino Football Club: http://torinofc.it/news/05/12/2016/belotti-rinnova-sino-al-2021_13269.

concorrenza come due distinte e separate clausole contrattuali, la nullità della seconda non dovrebbe colpire la prima: si arriverebbe perciò alla conseguenza che, valido il diritto di recesso accordato all'atleta, lo stesso potrebbe risolvere unilateralmente il contratto con la sua società. In seguito, la società danneggiata null'altro avrebbe a che pretendere se non il pagamento della multa penitenziale, potendo il calciatore concludere un nuovo accordo con qualsiasi altra società, non potendo essere fatta valere dal club la pattuizione contrattuale che si proponeva di limitarne la libertà contrattuale in seguito alla risoluzione del contratto, in quanto nulla.

La prospettiva opposta – per cui diritto di recesso, multa penitenziale e patto di non concorrenza rappresenterebbero un'unica clausola inscindibile – priverebbe invece l'atleta di qualsiasi diritto al recesso, lasciando la materia regolata dalle norme sul risarcimento del danno da inadempimento contrattuale (in caso di trasferimento nazionale) o dalle norme del Regolamento F.I.F.A. sui trasferimenti internazionali. Tuttavia, in un'ottica di “protezione” del lavoratore, come si vedrà oltre, non sembrerebbe da accogliere questo secondo punto di vista, tanto più che sia il diritto di recesso sia il patto di non concorrenza potrebbero essere configurati, separatamente, come “clausole precetto”, perciò configurando entrambe, separatamente, quel “contenuto minimo” che l'art. 1419 c.c. si propone di delimitare in caso di nullità parziale.⁵⁰

Ma un'ultima prospettiva va citata a fini di completezza: si è detto che la negoziazione di tali clausole, quando avviene, rappresenta ormai un contenuto essenziale e decisivo del contratto, senza il quale – forse – l'accordo tra società e atleta neppure verrebbe concluso. Ciò rimanda chiaramente al dettato dell'art. 1419 del c.c., per cui, *a contrario*, la nullità parziale del contratto comporta la nullità dell'intero accordo se risulta che i contraenti non lo avrebbero concluso senza quella parte che è colpita da nullità. In realtà, ciò che sembrerebbe chiaro rifacendosi alla disciplina generale riguardante la

⁵⁰ Cfr. A. D'ADDA, *Nullità parziale e tecniche di adattamento del contratto*, p. 25 e ss., che afferma che l'art. 1419 del c.c. non prende posizione sulla «nullità di una parte o di un frammento di una clausola». La “clausola” va perciò identificata come elemento minimo e irriducibile del negozio «destinato a cadere per intero quand'anche, astrattamente, si possa ragionare su di una sua interna componente». Allo stesso tempo, comunque, configurare come “clausole precetto” entrambe le previsioni in discussione rende ininfluyente ogni rilevanza della discussione su “cosa vada inteso per clausola”, se la mera proposizione sintatticamente autonoma oppure il precetto sostanziale desunto dall'interpretazione di una o più proposizioni.

nullità parziale – per cui, se venisse dimostrata in un giudizio l’essenzialità di una clausola siffatta, si dovrebbe pronunciare, di conseguenza, la nullità dell’intero contratto – trova un ostacolo nell’affermazione della disciplina delle cosiddette “nullità di protezione”, teorizzate a partire dai più recenti sviluppi della disciplina di emanazione dell’Unione Europea. E, allora, inquadrando la nullità delle clausole di non concorrenza in un’ottica di repressione dei “patti abusivi”, a scopo di protezione e di regolazione del mercato, si può condividere l’opinione di chi ritiene che, in una prospettiva di sistema, si dovrebbe concludere che determinate norme imperative siano connotate da un regime della nullità diverso da quello comune. Perciò, sebbene tale regime “speciale” sia espressamente previsto solo in taluni casi di invalidità di protezione (in particolare, quasi a scopo paradigmatico, si vedano talune norme a tutela dei consumatori, quali l’art. 36 del Codice del consumo), potrebbe comunque ottenere una forza espansiva dall’omogeneità delle *rationes* alla base di tali nullità protettive. Risulta, perciò, possibile – laddove la clausola colpita da nullità, come nel caso di cui si discute, non rappresenti elemento essenziale e strutturale del negozio complessivamente considerato – effettuare un ragionamento di ordine sistematico (si potrebbe dire di “ordine pubblico economico”) per cui le norme imperative di protezione sottraggono alle parti la disponibilità di un regolamento che è disapprovato in quanto squilibrato. E proprio in questo punto cruciale dovrebbe essere ricercata la spiegazione del “limite” della (sola) nullità parziale. L’ordinamento, di norma, interviene su assetti contrattuali squilibrati riequilibrandoli, non “obliterandoli” totalmente: da ciò, si arriva quindi alla conclusione che esigenze di coerenza interna del sistema comportano la necessità che la disciplina della “categoria” delle nullità di protezione sia adeguata alle finalità che si propone. Se, dunque, la finalità di protezione che ci si propone è di tipo “sostanziale” è sensato propendere per un atteggiamento che tenda a conformare l’assetto di interessi realizzato dalle parti a quello che è identificabile come un “assetto di interessi convenzionale riequilibrato”. Perciò, eliminando la clausola nulla per motivi di “protezione”, sicuramente si crea uno squilibrio rispetto al precedente assetto di interessi realizzato dalle parti, ma allo stesso tempo si persegue un riequilibrio

economico “sostanziale” della relazione contrattuale. Per questo, ciò che comporterebbe una nullità dell’intero contratto, basandosi solo sull’art. 1419, assume tutt’altra valenza se valutato in un’ottica di sistema e se si ritiene, perciò, che tali nullità siano a presidio non di un unico interesse di parte, bensì di un interesse di protezione della parte “debole”, assunto come interesse generale.⁵¹ Insomma, senza voler compromettere l’unità concettuale della “categoria generale” della nullità, semplicemente si garantisce così la congruenza tra effetti della nullità e *ratio* del divieto normativo. In virtù di quanto detto, perciò, si dovrebbe affermare che alla nullità della clausola in discussione non dovrebbe conseguire la nullità dell’intero contratto di lavoro sportivo, in coerenza, appunto, con quegli orientamenti che già da tempo affermano una generale svalutazione del profilo formale dell’invalidità, rispetto ad un generale *favor contractus*.⁵²

A questo punto, però, va segnalata una possibile obiezione che si potrebbe sollevare all’argomentazione esposta che propugna la nullità del patto di non concorrenza che accede alla clausola che conceda all’atleta un diritto di recesso: infatti – a differenza dell’ordinamento spagnolo in cui, come già detto, è espressamente previsto il diritto di recesso dello sportivo dal proprio contratto e l’annessa facoltà di prevedere nel contratto una clausola che quantifichi il *quantum* dovuto in caso di recesso – l’ordinamento italiano nulla dice riguardo alla facoltà per un atleta professionista di

⁵¹ Cfr. R. ALESSI, “Nullità di protezione” e poteri del giudice tra Corte di Giustizia e Sezioni Unite della Corte di Cassazione, p. 23, in un saggio, a dire il vero, volto a discutere la possibilità di una rilevazione *ex officio* da parte del giudice di tali nullità di protezione.

⁵² Cfr. A. D’ADDA, op. cit., (in particolare cap. IV) e P. M. PUTTI, *La nullità parziale, passim* (con riguardo alle tendenze in tema di *favor contractus*). Si noti che, senza dilungarsi troppo nell’analisi del robusto e coerente ragionamento proposto dal primo autore, si potrebbe giungere a simili conclusioni anche tramite l’utilizzo dell’argomento analogico, piuttosto che di quello sistematico. Tuttavia, il ricorso a tale argomento potrebbe portare all’*empasse* di dover ricorrere ad una considerazione singola ed occasionale della “deroga” al regime di nullità ordinaria, in quanto l’ordinamento può disciplinare le conseguenze della nullità in modi diversi (dalla parzialità necessaria, alla tecnica di sostituzione con norme dispositive, alla correzione giudiziale del patto). Invece, proponendosi una considerazione teleologica del sistema normativo, si giunge al risultato che la nullità parziale sia una conseguenza propria delle nullità di protezione, anche se non espressamente prevista dalle singole norme. Inoltre, la teorizzazione della categoria delle nullità di protezione evita di incorrere nelle difficoltà in cui si trovava, in passato, chi avesse tentato di costruire dogmaticamente una categoria della “inefficacia” (basandosi sulle precedenti disposizioni a tutela dei consumatori previste nel codice civile, che parlavano appunto, di “inefficacia” delle clausole vessatorie) al fine di giungere alla conclusione che nei casi di “inefficacia” di una clausola non potesse seguire la nullità dell’intero patto, al fine di evitare che, al contrario, dalla nullità (parziale) di una clausola potesse poi seguire la nullità dell’accordo complessivo.

recedere *ante tempus* dal proprio vincolo contrattuale. Si potrebbe, perciò, sostenere che le clausole che accordano convenzionalmente il diritto di recesso all'atleta rappresentino una facoltà ulteriore, rispetto a quelle previste fisiologicamente sia dall'ordinamento nazionale che da quello sportivo, perciò potendo contenere al loro interno anche pattuizioni che violino il divieto di patti non concorrenza previsto dalla legge 91/1981. Tuttavia, all'accoglimento di tale obiezione, ostano due argomenti. Il primo è di carattere letterale e, per comprenderlo, si riporta il testo del sesto comma dell'art. 4 della legge 91/1981: «*Il contratto non può contenere clausole di non concorrenza o, comunque, limitative della libertà professionale dello sportivo per il periodo successivo alla risoluzione del contratto stesso né può essere integrato, durante lo svolgimento del rapporto, con tali pattuizioni*». Ora, il rilievo testuale dell'espressa considerazione del «*periodo successivo alla risoluzione del contratto*» sembra un dato troppo chiaro e puntuale per poterlo ignorare, al fine di tentare di affermare la validità di una clausola che preveda un diritto di recesso accordato all'atleta solo in caso di successivo trasferimento all'estero. Ma c'è di più: per poter affermare che la clausola convenzionale con cui si concede al calciatore un diritto di recesso rappresenti, effettivamente, un *quid pluris* per quest'ultimo, bisogna domandarsi quali siano le conseguenze ordinarie in caso di recesso (cioè a dire, "dimissioni") dello sportivo, in assenza di una pattuizione contrattuale che gli accordi tale facoltà. Ebbene, come esposto in precedenza (*supra*, 1.2.1.), si dovrà aver riguardo alle generali pattuizioni civilistiche in tema di inadempimento contrattuale e risarcimento del danno. Allo stesso tempo, bisognerà aver riguardo alle eventuali sanzioni previste dall'ordinamento sportivo: dunque, in conformità con l'articolo 95-bis delle N.O.I.F. e con l'art. 10 del Codice di Giustizia Sportiva, senza dubbio saranno irrogate al giocatore inadempiente sanzioni sportive (eventualmente anche molto afflittive), ma in nessuna di queste norme è previsto che in caso di recesso senza giusta causa dal contratto possa essere rifiutato il tesseramento dell'atleta presso una nuova società. D'altronde, si è già esposto diffusamente in precedenza che, in base all'art. 17 del Regolamento sui trasferimenti F.I.F.A., l'unica conseguenza costante del recesso dell'atleta, *ante tempus* e senza giusta causa dal contratto, è rappresentata dal risarcimento del danno, con eventuali squalifiche sportive

comminate solo nei casi suindicati (*supra*, 1.3.), e che in ogni caso non potranno essere in nessun caso superiori a sei mesi. In nessuna circostanza, in quel Regolamento, si parla di un eventuale successivo divieto di tesseramento e, anzi, nel Commentario allo stesso si specifica che per nessuna ragione potrà essere imposto al giocatore recedente di rimanere vincolato al precedente contratto di lavoro sportivo, in conformità, peraltro, con la giurisprudenza del T.A.S.. E, a questo punto, non si può non ricordare che le attuali norme del Regolamento sui trasferimenti sono state redatte secondo le indicazioni della Commissione Europea, che, in precedenza – in seguito ad indagine – aveva inviato una comunicazione degli addebiti alla F.I.F.A., per una potenziale violazione delle norme in tema di concorrenza ad opera, fra le altre, della disciplina in tema di recesso dell'atleta dal contratto, presente nel precedente regolamento sui trasferimenti (in precedenza, infatti, era prevista espressamente la possibilità di vietare il tesseramento del giocatore, *supra*, 1.2.1.). Quindi, tirando le somme di queste argomentazioni, risulta una conseguenza possibile che, oltretutto, se le norme della F.I.G.C. in tema di conseguenze del recesso *ante tempus* senza giusta causa dell'atleta dal contratto prevedessero, quale sanzione, un divieto di tesseramento presso una nuova società rischierebbero (basandoci su quanto espresso nel 1998 dalla Commissione, riguardo al regolamento della F.I.F.A.) di essere considerate una decisione di un'associazione di imprese (la F.I.G.C.) restrittiva della concorrenza, frapponendo un ostacolo al libero gioco della domanda e dell'offerta nel mercato dei trasferimenti dei calciatori professionisti, per via dell'aumento dei corrispettivi dovuti per le cessioni di contratto, in assenza di una facoltà dell'atleta di recedere dal proprio contratto.⁵³

A conclusione di questo ragionamento, una “soluzione” in grado di raggiungere un accordo economicamente vicino per finalità alle “clausole valide solo per l'estero”

⁵³ E, anzi, ci si potrebbe chiedere se già le attuali, più stringenti, norme della F.I.G.C. in caso di recesso dal contratto senza giusta causa e successivo trasferimento ad una squadra italiana non possano essere considerate restrittive della concorrenza, sempre riprendendo le osservazioni svolte dalla Commissione al termine dell'indagine citata. Infatti, un calciatore tesserato presso una società italiana che, fuori dal “periodo protetto”, secondo le modalità stabilite nel Regolamento sui trasferimenti F.I.F.A. (*supra*, 1.3.), recedesse dal proprio contratto e si trasferisse ad una società sportiva di un'altra federazione non sarebbe passibile di alcuna squalifica. Invece, se la successiva società fosse una società appartenente alla F.I.G.C. sarebbe soggetto a squalifiche sportive.

potrebbe essere ricavato dal già citato lodo Matuzalem. Infatti, una clausola che prevedesse una obbligazione a carico della società di accettare offerte per la cessione del contratto dell'atleta pari o superiori ad una determinata cifra (solo in caso provengano da club stranieri) sarebbe equivalente nelle finalità economiche di predeterminazione del “valore” del contratto, ma, giuridicamente, farebbe salva la disciplina nazionale ordinaria sopra esposta in tema di recesso *ante tempus* dell'atleta dal contratto.⁵⁴

Un'ultima notazione va fatta: come detto, tramite la previsione di una multa penitenziale che accede al diritto di recesso dell'atleta, le società di calcio possono stabilire in anticipo la cifra che riterranno congrua a titolo di indennizzo per il recesso. A lungo andare, potrebbe quindi scaturire da ciò un affievolimento del ruolo delle contrattazioni, in quanto qualsiasi club interessato a rilevare il contratto di un dato giocatore conoscerà, tramite tali clausole, quanto la società cedente “valuti” il contratto. Tramite la previsione di tali clausole (spesso ben più alte del valore di mercato dell'atleta) le società riescono a recuperare quel potere contrattuale che, come si è espresso fin qui, negli anni hanno mano a mano perso. La realtà dei trasferimenti parla di un sistema ancora fondato sulle trattative, ma negli ultimi anni si apprezzano sempre più trasferimenti che avvengono in seguito al recesso contrattuale dell'atleta, che in seguito stipula un nuovo accordo con un'altra società, la quale si fa carico dell'indennizzo che il calciatore deve versare al precedente club. Un sistema di tal fatta, rischia di scardinare la *ratio* in base alla quale – già nell'ordinamento spagnolo, di cui si è parlato – tali clausole erano nate e cioè per proteggere la libertà contrattuale e professionale dell'atleta. Al giorno d'oggi sembra che, più che altro, tali indennizzi – considerando il loro elevato valore, che difficilmente l'atleta, senza la certezza di un futuro appoggio economico da un'altra società, potrebbe pagare da sé – non rappresentino più un “via d'uscita” di

⁵⁴ Comunque, va precisato chiaramente che – ad oggi – non si è ancora mai posta in dubbio concretamente la liceità di tali clausole “valide solo per l'estero”. Il punto potrebbe essere che diverse società italiane prevedono clausole di tal fatta nei contratti con i loro atleti. Tesserando un giocatore che nel precedente contratto aveva una clausola che ne vietava il trasferimento, in seguito al recesso, ad un altro club nazionale, una società metterebbe a rischio anche la stabilità dei contratti con i propri tesserati che prevedono tali clausole.

quest'ultimo, per recedere dal legame contrattuale precedente e stipularne uno nuovo, libero da ogni vincolo, con una società di suo gradimento. Bensì, considerato anche che, come detto, nella prassi, ad accollarsi il debito verso la società danneggiata sarà il nuovo club dello sportivo, tali somme sembrano essere perlopiù volte alla fissazione del “prezzo” del contratto del giocatore, al fine, tendenzialmente, di precludere qualsiasi trattativa al ribasso sullo stesso: così, quanto più forte sarà il potere negoziale della società, tanto più elevata sarà la cifra a cui potrà essere fissata la multa penitenziale, di conseguenza vincolando più saldamente l'atleta al rapporto contrattuale e restringendo il numero di società in possesso delle disponibilità finanziarie per sostenere l'atleta nel pagamento di tale multa penitenziale. Se si ritorna con la mente a quelli che erano i progetti della Commissione Europea al momento dell'apertura delle indagini nei confronti della F.I.F.A., cioè di ridurre il costo dei trasferimenti, non si può negare che tale obiettivo sia ben lontano dall'essere raggiunto.

2. Il quadro giuridico di riferimento: intermediari e “parti terze”

2.1. Introduzione

Finora, si è delineato un quadro volto a comprendere lo stato del diritto sia per quanto riguarda la regolamentazione del rapporto tra società calcistiche e atleti sia per quanto concerne la disciplina giuridica dei trasferimenti dei calciatori da una società all'altra. Al fine di tracciare compiutamente il quadro giuridico di riferimento nell'ambito del mercato delle prestazioni sportive professionistiche, quanto esposto finora non è però sufficiente, dovendosi aver riguardo anche alla disciplina concernente la regolamentazione dell'attività dei procuratori sportivi. D'altronde, si è messo in luce come, nell'ultimo ventennio, la rilevanza economica del mercato dei servizi di procura sportiva si sia decisamente impennata, in virtù del fatto che i trasferimenti degli atleti da una società sportiva all'altra e, in via connessa, la negoziazione dei contratti fra atleti e società, sono diventati, sempre più, operazioni economiche decisamente complesse. Proprio per questo motivo, risulta logico che,

al fine di offrire un adeguato e necessario sostegno alle parti nelle contrattazioni, abbia assunto una nuova centralità l'operato dei procuratori sportivi (o, per usare una traduzione del termine utilizzato nell'ultimo regolamento F.I.F.A., "intermediari"). Non deve stupire allora che, in ambito calcistico, il ruolo di procuratore sportivo, sebbene nato parallelamente alla nascita del professionismo sportivo, abbia ricevuto una prima sommaria regolamentazione ad opera della F.I.F.A. solamente nel 1994⁵⁵, con la predisposizione del primo sistema di licenze. La crescente rilevanza dell'operato di tali soggetti e le numerose nuove questioni che negli anni hanno cominciato a porsi hanno fatto sì che questa disciplina fosse, nel corso degli anni, modificata, implementata e, talvolta, addirittura totalmente riscritta.

La complessità delle operazioni di trasferimento e la minuziosità delle contrattazioni hanno fatto così emergere sempre più queste figure, diventate i veri centri di gravità nel mercato dei trasferimenti dei calciatori professionisti: qui basti, per ora, indicare che spetta ormai ai procuratori lo svolgimento e la conclusione delle contrattazioni economiche, al fine di perseguire gli interessi delle società (o degli atleti) che rappresentano. Al contrario, i dirigenti di queste ultime risultano ormai ridotti ad un ruolo di secondo piano, di meri "ratificatori" dei risultati prodotti dall'attività del rappresentante, come è dimostrato da quei contratti di rappresentanza in cui le parti fissano i "confini" economici dell'operazione che intendono realizzare, lasciando poi al solo procuratore l'onere della contrattazione effettiva, con la precisazione che nulla sarà dovuto a quest'ultimo se l'eventuale futuro accordo tra la società sportiva e l'atleta risultasse difforme dalle condizioni economiche che si erano prestabilite nel contratto di rappresentanza (avvicinando, peraltro, in virtù di ciò, l'operato dei procuratori a obbligazioni di risultato, piuttosto che di mezzi, come era in precedenza ritenuto).⁵⁶

⁵⁵ Cfr. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, *Sport Agents and Labour Markets: Evidence from World Football*, p. 1.

⁵⁶ A scopo esemplificativo, si può citare l'accordo tra il club F.C. Internazionale Milano S.p.A. e la società *Bertolucci Assessoria e Propaganda Sportiva Ltda.*, per l'intermediazione nelle negoziazioni volte al perfezionamento del trasferimento alla società calcistica citata del calciatore Gabriel Barbosa Almeida, di cui ha pubblicato una copia il sito internet www.calciomercato.com. Nel menzionato contratto di rappresentanza, infatti, era previsto che l'intermediario avrebbe avuto diritto al proprio compenso solamente nel caso in cui sia il corrispettivo da versare per la cessione del contratto dell'atleta sia

L'assunzione di rilevanza dell'operato degli intermediari nelle contrattazioni concernenti le vicende contrattuali dei calciatori professionisti ha comportato una crescente attenzione in tale direzione da parte delle istituzioni giuridiche e sportive. Non è un caso che negli ultimi quindici anni si siano succedute pronunce giurisdizionali, studi di settore per conto della Commissione Europea e indagini conoscitive delle autorità antitrust nazionali volte a comprendere in profondità l'attività dei procuratori sportivi. Tali approfondimenti hanno poi influenzato in profondità il quadro normativo di riferimento per quanto riguarda l'operato di tali soggetti, sia in ambito internazionale che nazionale, giacché la disciplina di tale settore si è da sempre snodata su un doppio binario, in cui la F.I.F.A. detta una disciplina generale di principio che poi viene ripresa ed implementata a livello nazionale dalle singole federazioni (nel caso italiano, la F.I.G.C.). E proprio a tal riguardo, ci si è posti una serie di interrogativi sull'opportunità che un'attività periferica rispetto a quella sportiva – qualificabile come attività di prestazione di servizi e non come attività peculiare al mondo dello sport – venisse poi disciplinata in via specifica, con un'autoattribuzione di potestà normativa, da un'organizzazione privata come la F.I.F.A., il cui scopo statutario è la mera promozione dello sport calcio.⁵⁷ Si noti, d'altronde, che il procuratore sportivo non è un soggetto interno all'ordinamento sportivo: per quanto concerne, ad esempio, l'ordinamento italiano, nessun vincolo associativo (di tesseramento) lega il procuratore alla F.I.G.C., sebbene questi sia obbligato ad osservare e rispettare la normativa federale. È proprio per la natura "ibrida" dell'attività di tali soggetti che il Tribunale dell'Unione Europea, già nel "caso Piau" (che verrà analizzato in maniera più approfondita in seguito; *infra* 2.2.1.), si era posto dei dubbi circa la compatibilità con il diritto comunitario del principio «*della regolamentazione di un'attività economica non concernente né le peculiarità del mondo dello sport, né la libertà di organizzazione interna delle associazioni sportive, da parte di un organismo di diritto*

l'ingaggio concordato con il giocatore nel nuovo contratto fossero stati inferiori ad un importo stabilito nel contratto di rappresentanza (€ 30.000.000).

⁵⁷ Lo stesso discorso può valere per quanto riguarda la F.I.G.C., che in base all'art. 15, comma secondo, del d.lgs. n. 242/1999, ha personalità giuridica di diritto privato (sebbene svolga ancora determinate attività di carattere pubblicistico nonché operi ancora sotto il penetrante controllo di un ente pubblico non economico, quale è il C.O.N.I.).

*che non ha ricevuto nessuna delega in tal senso dall'autorità pubblica, come appunto è la F.I.F.A.», ritenendolo prima facie incompatibile con il diritto comunitario e affermando, di conseguenza, che «una regolamentazione siffatta, che disciplina un'attività economica toccando libertà fondamentali, compete in linea di principio alle autorità pubbliche».*⁵⁸ Si è detto che la regolamentazione dell'attività di procuratore sportivo si snoda secondo un “doppio binario”, quello delle disposizioni di principio della F.I.F.A. e quello delle disposizioni di dettaglio delle singole federazioni nazionali: a tal riguardo, si è messa in risalto una possibile criticità nell'essere lasciato (in particolare, come si vedrà, in seguito all'ultima versione del regolamento F.I.F.A.) uno spazio normativo troppo ampio alle singole federazioni nazionali, con il conseguente rischio di una regolamentazione generalmente difforme nell'ambito delle singole federazioni, nel contesto di un mercato dei trasferimenti che, però, tende sempre più ad assumere una rilevanza geografica paneuropea.⁵⁹

In questo clima di dibattito, in considerazione delle problematiche già citate, nonché di altre più specifiche questioni critiche circa le singole previsioni normative in tema di procuratori che verranno esposte a breve, un intervento riformatore ad opera della F.I.F.A. in materia, anche in considerazione della travolgente crescita economica di

⁵⁸ Tuttavia, in quel caso, il Tribunale osservò di non poter verificare la competenza normativa esercitata dalla F.I.F.A. se non nei limiti in cui la stessa avesse colliso con le regole di concorrenza. Le considerazioni sul fondamento giuridico dell'esercizio di un'attività regolamentare da parte della F.I.F.A. non potevano, infatti, formare oggetto di un giudizio che verteva solamente sulla legittimità di una decisione adottata dalla Commissione in materia *antitrust*. Pertanto, il Tribunale concluse che il sindacato non avrebbe potuto estendersi ad altre disposizioni comunitarie se non in quanto la loro eventuale violazione avesse rivelato contestualmente una violazione del diritto della concorrenza.

⁵⁹ Cfr. M. LAI, *Dagli agenti di calciatori ai procuratori sportivi: la nuova disciplina in materia di intermediari nel calcio professionistico*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 1/2015, p. 81. In realtà, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nell'indagine conoscitiva sul settore del calcio professionistico del 2006, aveva individuato come mercato geografico rilevante dell'attività degli agenti con licenza rilasciata dalla F.I.G.C. solamente il territorio italiano, in virtù delle omogenee condizioni di offerta qui previste dalle norme contenute nel regolamento della F.I.G.C. allora in vigore. Esse prevedevano, infatti, numerose differenziazioni rispetto al regolamento “internazionale” della F.I.F.A. (quali l'istituzione di un Albo degli agenti di calciatori; uno specifico standard contrattuale; un sistema di penali per il calciatore che avesse revocato il conferimento dell'incarico; il divieto per un agente di contattare calciatori che avessero avuto un rapporto contrattuale con un altro agente). Tuttavia, come si vedrà, le previsioni citate sono state tutte eliminate dalla versione attualmente vigente del regolamento F.I.G.C.: perciò, la valutazione dell'A.G.C.M. non pare più attuale e, anzi, conferma come una regolamentazione difforme tra le varie federazioni possa rappresentare un serio intralcio alla creazione di un mercato unico europeo nell'ambito dei trasferimenti dei calciatori professionisti e, di conseguenza, nell'ambito della prestazione di servizi di procura sportiva.

tale settore⁶⁰, si rendeva improcrastinabile: già nel 2009, d'altronde, la F.I.F.A. aveva intrapreso un dialogo con le varie federazioni nazionali al fine di giungere ad un nuovo modello regolamentare. Con la circolare n. 1417 del 30 aprile 2014 è stato così pubblicato il nuovo articolato “*Regulations on working with intermediaries*” (in vigore dal 1° aprile 2015), che ha sostituito il precedente testo – che era in vigore dal 2008 – “*Regulations Players’ Agents*”. Da un punto di vista meramente lessicale, è possibile notare come dalla figura degli “agenti F.I.F.A.” si sia passato ad un più generico “intermediari” (nel regolamento della F.I.G.C. si parla di “procuratori sportivi”). Senza dar troppo peso ad una tale novità, va però rilevato come non può non ammettersi che questa modifica terminologica è frutto da un lato di una presa di coscienza del rilevante ruolo dei procuratori non solo quali rappresentanti degli atleti, ma anche delle società, e della (parziale) possibilità offerta agli stessi di operare in conflitto di interessi; dall'altro, è anche la conseguenza dell'avvenuta liberalizzazione dell'accesso alla professione. Infatti, da un sistema basato sul rilascio della licenza di Agente F.I.F.A., ad opera delle singole federazioni nazionali in seguito ad un esame di abilitazione, si è passati ad un sistema in cui è prevista la mera registrazione dell'intermediario (sia esso persona fisica o persona giuridica) e il successivo deposito dei contratti di rappresentanza presso le federazioni competenti. Il centro di gravità della riforma è quindi tutto in questa liberalizzazione, da alcuni, però, ritenuta una vera e propria deregolamentazione: infatti, nel nuovo regolamento si assiste ad un allentamento dei vincoli di principio imposti a livello internazionale, con il rischio forte, come si è già detto, di un conseguente *deficit* a livello di armonizzazione dei vari sistemi nazionali. Ciò ha quindi portato all'espressione di una certa insoddisfazione nei confronti della disciplina prevista nel regolamento, chiedendosi perfino se non fosse stato opportuno perseguire, come era nelle intenzioni iniziali, una deregolamentazione completa, demandando alla disciplina civilistica ordinaria la

⁶⁰ Cfr. R. POLI G. ROSSI R. BESSON, *Football Agents in the Biggest Five European Football Markets*. Nel 2012, infatti, tale *report* quantificò in € 400.000.000 il volume di affari annuale per gli intermediari coinvolti nelle operazioni all'interno dell'U.E.F.A., circa il doppio della cifra stimata in uno studio del 2009 lanciato dalla Commissione Europea.

normazione di tale settore, invece di mantenere il vincolo di un regolamento F.I.F.A. incapace di armonizzare le diverse discipline nazionali.⁶¹

Prima di addentrarsi nell'analisi del regolamento F.I.F.A. sugli intermediari (e della corrispondente disciplina nazionale emanata dalla F.I.G.C.) è però necessario, brevemente, inquadrare civilisticamente il ruolo dei procuratori sportivi; accennando, poi, alle precedenti versioni – sia in ambito nazionale sia europeo – dei regolamenti in materia, al fine di comprendere al meglio come si sia giunti alla disciplina attualmente vigente.

2.2. L'inquadramento giuridico del ruolo di procuratore sportivo in ambito nazionale nonché dell'Unione Europea

Al fine di inquadrare giuridicamente la figura dei procuratori sportivi è possibile seguire gli spunti offerti dall'autorevole analisi svolta dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (A.G.C.M.) tra il marzo 2005 e il dicembre 2006, in occasione di un'indagine conoscitiva sul settore del calcio professionistico. Nonostante le modifiche regolamentari intervenute nell'ultimo decennio, le linee di fondo dell'inquadramento civilistico dell'operato dei procuratori sportivi sono tendenzialmente rimaste le stesse e, perciò, dall'analisi dell'A.G.C.M. si può prendere le mosse ai fini di una corretta perimetrazione del loro operato in relazione al nostro ordinamento nazionale, salve le dovute precisazioni in considerazione delle innovazioni normative intervenute nel corso degli anni.

Proprio in virtù della nuova disciplina in vigore dal 2015, la prima precisazione con cui si apre la parte dell'indagine dell'A.G.C.M. riguardante l'inquadramento giuridico dell'attività di procuratore sportivo è in realtà quella che ad oggi sembra più possibile di ripensamento: infatti, se, nell'escludere che l'attività dei procuratori sia inquadrabile nella mediazione prevista dagli artt. 1754 e ss. c.c., è ancora attuale il rilievo che nella figura codicistica il mediatore è un soggetto terzo e neutrale rispetto alle parti – mentre il procuratore sportivo è obbligatoriamente legato da un contratto di

⁶¹ Vedi M. LAI, op. cit., p. 81 e ss.. Si noti che in alcuni ordinamenti statali (Bulgaria, Francia, Grecia, Portogallo e Ungheria) già convivono, attualmente, accanto alla disciplina di fonte ordinamentale sportiva, leggi statali in materia di sport che dettano anche alcune norme riguardo ai procuratori sportivi.

rappresentanza alle stesse⁶² –, non è più attuale quello per cui il procuratore svolge la sua attività nell'esclusivo interesse di una sola parte, essendo stato ormai abolito il divieto di “doppio mandato”. È chiaro, allora, che la figura dell'intermediario delineata dal più recente regolamento F.I.F.A. avvicina il procuratore sportivo ad un mediatore, sebbene l'assenza, nel rapporto di mediazione, di un preesistente legame contrattuale rappresenti ancora un decisivo indice di differenziazione.

Ben più logico, allora, è inquadrare tale attività nell'ambito di una prestazione d'opera professionale, basata su un mandato senza rappresentanza (il procuratore può agire solo per conto, ma non in nome del mandante): ciò è coerente, ancora oggi, con l'art. 1 dell'attuale “Regolamento per i servizi di procuratore sportivo” emanato dalla F.I.G.C., che individua l'attività del procuratore nella rappresentanza o nell'assistenza di una società sportiva e/o di un calciatore, volta alla conclusione o risoluzione di un contratto di prestazione sportiva e/o di un trasferimento. Si noti che il termine “rappresentanza” viene usato nell'articolato in maniera impropria, in quanto, in realtà, ancora oggi sarà sempre necessaria la firma della società e dell'atleta sui contratti menzionati: conformemente all'art. 3 del regolamento della F.I.G.C., il nome del procuratore, invece, dovrà solamente essere menzionato nel contenuto di tali contratti (oppure, si dovrà indicare espressamente che nessun procuratore ha partecipato alla stipula dell'accordo). Rispetto al generale regime civilistico in tema di mandato, va però riscontrata una diversità: infatti, se l'art. 1722 c.c. enumera la conclusione dell'affare tra le cause di estinzione del mandato, ciò non avviene nel caso del “contratto di rappresentanza” stipulato tra calciatore e procuratore, estinguendosi l'accordo solo con la scadenza del termine o per volontà delle parti. Ben più vicino alla disciplina civilistica è, invece, il caso del contratto stipulato tra un procuratore e una società sportiva, giacché l'art. 5, comma quarto, del regolamento F.I.G.C. prevede che «*[g]li effetti del Contratto di Rappresentanza sottoscritto tra un Club e un Procuratore Sportivo per il tesseramento di un Calciatore cessano automaticamente qualora quest'ultimo – per qualsiasi motivo – non sia più tesserato con il Club*».

⁶² Cfr. l'art. 3 del “Regolamento per i servizi di procuratore sportivo” della F.I.G.C., che, al primo comma, precisa che le società sportive e i calciatori possono avvalersi dei servizi di un procuratore sportivo a condizione che lo stesso sottoscriva il “contratto di rappresentanza”.

Insomma, ancora oggi è condivisibile – nonché confortata dai dati testuali del più recente regolamento F.I.G.C. in materia – la conclusione a cui è giunta l’A.G.C.M. nell’inquadrare il contratto di rappresentanza stipulato con un procuratore sportivo nella fattispecie del mandato senza rappresentanza⁶³, caratterizzato da un’attività svolta «secondo le caratteristiche di una prestazione professionale di carattere fiduciario assimilabile alla disciplina civilistica della prestazione di opera intellettuale».

Sempre l’indagine dell’A.G.C.M. offre lo spunto per inquadrare l’attività dei procuratori sportivi nell’ambito della normativa dell’Unione Europea: citando la “sentenza Piau”, il testo dell’indagine precisa, infatti, in nota, che si tratta «di un’attività economica di prestazione di servizi e non di un’attività peculiare al mondo dello sport». Ne consegue, dunque, che la disciplina di origine comunitaria in tema di prestazione di servizi, nonché in tema di concorrenza, potrà astrattamente interferire sulla regolamentazione dell’attività dei procuratori. In particolare, per quanto riguarda il “diritto derivato” – come espresso nello “*Study on sports agents in the European Union*” del 2009, commissionato dalla Commissione Europea a KEA, al CDES e all’European Observatoir of Sport and Employment (EOSE) – sia la c.d. “direttiva servizi”⁶⁴ sia la direttiva relativa al riconoscimento delle qualifiche professionali⁶⁵ potrebbero interferire sulla regolamentazione dell’attività dei procuratori sportivi. Per quanto riguarda la prima, si propone di facilitare sia la libertà di stabilimento sia la libertà di prestazione di servizi in altri stati membri. Ad avviso dello studio citato, nonostante le numerose “esclusioni” *ratione materiae* previste nella direttiva, l’attività dei procuratori sportivi dovrebbe essere ricompresa nell’ambito della stessa in base al considerando 33, che specifica che «[t]ra i servizi oggetto della presente direttiva rientrano numerose attività in costante evoluzione, fra le quali figurano: i servizi alle imprese, quali i servizi di consulenza manageriale e gestionale, i servizi di certificazione e di collaudo, i servizi di gestione delle strutture, compresi i servizi di manutenzione degli uffici, i servizi di pubblicità o i servizi connessi alle assunzioni e i servizi degli agenti commerciali [...]».

⁶³ Cfr. ancora l’art. 5, comma primo, del regolamento, che parla espressamente di “oggetto del mandato” fra le previsioni che devono essere necessariamente contenute nel contratto di rappresentanza.

⁶⁴ Direttiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 12 dicembre 2006 relativa ai servizi nel mercato interno.

⁶⁵ Direttiva 2005/36/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 7 settembre 2005.

Per quanto riguarda la seconda direttiva, invece, bisogna considerare che si applica a ogni cittadino di uno stato membro che voglia esercitare una “professione regolamentata” in uno stato membro diverso da quello in cui ha acquisito la sua qualifica professionale. Analizzando la definizione di professione regolamentata⁶⁶ si arriva però alla conclusione che tale direttiva abbia una rilevanza marginale nei confronti dei procuratori sportivi: infatti – oltre ad essere, come si è detto, una materia, in generale, disciplinata da pochissimi ordinamenti statali – unicamente la disciplina francese e quella greca possono essere comprese nella definizione di professione regolamentata proposta dalla direttiva.⁶⁷ Nella maggior parte degli stati, infatti, è solo l’ordinamento sportivo a occuparsi dell’attività dei procuratori che, perciò, non potrà essere considerata una professione regolamentata, ai fini della direttiva.

2.2.1. Il “caso Piau” e la compatibilità del previgente regolamento della F.I.F.A. con il diritto della concorrenza

Ben più rilevante è, invece, l’influenza delle norme in tema di concorrenza sull’attività dei procuratori. L’incidenza di tale disciplina è stata saggiata per la prima volta dalle corti dell’Unione nel già citato “caso Piau”: risulta perciò importante ripercorrere l’atteggiamento della Commissione e del Tribunale dell’Unione Europea rispetto alla controversia, al fine di trarre spunti importanti anche per la comprensione delle novità presenti nel nuovo regolamento F.I.F.A. sugli intermediari. Il caso ebbe origine da una denuncia presentata alla Commissione Europea nel 1998 dal sig. Laurent Piau: il denunciante invocava una violazione degli artt. 49 e ss. e 81 CE (ora artt. 56 e ss. e 101 T.F.U.E.) ad opera del regolamento F.I.F.A. sugli agenti del 1994.

⁶⁶ In base all’art. 3.1, paragrafo a) della direttiva 2005/36/CE, la professione regolamentata è una «attività, o insieme di attività professionali, l’accesso alle quali e il cui esercizio, o una delle cui modalità di esercizio, sono subordinati direttamente o indirettamente, in forza di norme legislative, regolamentari o amministrative, al possesso di determinate qualifiche professionali».

⁶⁷ Lo Studio sugli agenti sportivi citato segnala anche che la direttiva sul riconoscimento delle qualifiche professionali si applica anche all’attività di collocamento privato, in quanto attività regolamentata nel senso della direttiva. Perciò, visto che in alcuni stati (quali il Belgio e la Repubblica Ceca), la disciplina nazionale in materia di collocamento si applica anche ai procuratori sportivi, in quanto operino attività di collocamento, per tale via indiretta anche in questi ordinamenti la disciplina della direttiva contribuirà a normare l’attività dei procuratori.

La Commissione, di conseguenza, arrivò – nell’ottobre del 1999 – ad inviare una comunicazione degli addebiti alla F.I.F.A., configurando il regolamento come una decisione di un’associazione di imprese in grado di ledere la concorrenza. Tra le varie previsioni del regolamento di cui la Commissione mise in dubbio la compatibilità con l’art. 81 CE, sono meritevoli di essere segnalate la previsione di un’esclusiva a favore delle persone fisiche nell’esercizio dell’attività di agente e l’obbligatorietà, al fine di poter esercitare la professione, dell’ottenimento di una licenza, che veniva rilasciata in seguito ad un colloquio orale, svolto al fine di verificare le conoscenze del candidato, in particolare, in ambito legale e sportivo. Tuttavia, successive modifiche del regolamento ad opera della F.I.F.A. portarono la Commissione a comunicare al Piau – nell’agosto del 2001 – che era venuto meno ogni interesse comunitario alla prosecuzione della procedura, in virtù dell’eliminazione delle previsioni maggiormente restrittive della concorrenza. Comunque, va precisato che furono mantenute sia la previsione dell’esclusiva dell’attività di procuratore in favore delle persone fisiche, sia l’obbligatorietà dell’ottenimento di una licenza: tuttavia, il colloquio orale per l’ottenimento della stessa venne rimpiazzato da un esame scritto (nella forma di un questionario a scelta multipla). Dal canto suo, comunque, il Piau mantenne la denuncia, lamentando, inoltre, il fatto che la Commissione non avesse valutato l’eventualità della presenza di un abuso di posizione dominante *ex* art. 82 CE (ora art. 102 T.F.U.E.) nella fattispecie in questione. Ciò nonostante, la Commissione rigettò definitivamente – nell’aprile 2002 – la denuncia del Piau, argomentando che, su ogni considerazione di carattere concorrenziale circa le norme del regolamento, doveva prevalere quella dello scopo della F.I.F.A. di innalzare gli standard professionali e di “proteggere” i suoi membri da agenti non qualificati. A quel punto, il Piau presentò ricorso al Tribunale dell’Unione Europea, che ancora una volta (nel gennaio 2005) respinse le sue argomentazioni.

La sentenza del Tribunale è molto importante, in quanto affronta diverse questioni rilevanti circa il rapporto tra diritto della concorrenza e regolamentazione dell’attività dei procuratori. Innanzitutto, il Tribunale si soffermò – coerentemente con una giurisprudenza consolidata in materia – sul ruolo della F.I.F.A. quale “associazione

di imprese” (potremmo dire, impropriamente, un’associazione di imprese “di secondo grado”, in quanto associazione di associazioni di imprese): infatti, i membri della F.I.F.A. sono le varie federazioni calcistiche nazionali, composte a loro volta da società per cui l’attività calcistica costituisce un’attività economica e, perciò, imprese nel significato dell’art. 81 CE. Ad inficiare tale conclusione non vale neanche l’assunto che delle singole federazioni fanno parte anche società dilettantistiche; tanto più che non è possibile, a priori, escludere che anche l’attività di tali società possa essere considerata una “attività economica” nel senso del diritto comunitario.⁶⁸ D’altronde, va anche tenuto presente che, sotto alcuni punti di vista, non si può escludere che la F.I.F.A. stessa, nonché le federazioni nazionali, possano essere configurate quali imprese.⁶⁹ Successivamente, il Tribunale configurò il regolamento F.I.F.A. sugli agenti come una decisione di un’associazione di imprese, in virtù del fatto che, per mezzo di tale regolamento, la F.I.F.A. intendesse coordinare il comportamento dei suoi membri nei confronti dell’operato dei procuratori sportivi. Inoltre, al fine di sgombrare il campo da ogni dubbio, si precisò che tale attività fosse di tipo economico – non potendo essere ricompresa tra quelle peculiari al mondo dello sport – considerando, come già detto, che la F.I.F.A. non potesse vantare nessuna legittimazione, ottenuta da pubblici poteri, nel regolare tale materia. Tale attività consiste infatti nel presentare, dietro compenso e sulla base di regole fisse, un calciatore ad una società in vista di un impiego oppure due società l’una all’altra in vista della conclusione di una cessione di contratto.

In seguito, il Tribunale riesaminò i tre motivi che avevano portato la Commissione a dichiarare l’assenza di un interesse comunitario sufficiente a proseguire il procedimento e, di conseguenza, a respingere le doglianze del Piau. Innanzitutto, il Tribunale ribadì, conformemente alla giurisprudenza comunitaria, che la Commissione avesse esercitato un proprio potere discrezionale, non essendo perciò

⁶⁸ Cfr. L. DI NELLA, *Sport e mercato. Metodo, modelli, problemi*, che cita, a tal riguardo, anche la sentenza della Corte di Giustizia, 11 aprile 2000, c. riunite 51/96 e 191/97, Deliège.

⁶⁹ Cfr. per la prima ipotesi Commissione, 27 ottobre 1992, caso Pawel Travel c F.I.F.A. (concernente l’attività di distribuzione di biglietti in occasione della coppa del mondo di calcio); per la seconda Tribunale primo grado, 9 novembre 1994, causa 46/92, Scottish Football c. Commissione (per quanto concerne l’attività di organizzazione di manifestazioni sportive e il connesso diritto di diffusione e trasmissione delle stesse).

concesso al Tribunale sostituire una propria visione dei fatti, ma dovendosi limitare solo ad una verifica che la decisione non si fosse basata su eventuali fatti materialmente inesatti e che la decisione non fosse stata affetta da errori di diritto, da errori di valutazione o da sviamento di potere. Ciò premesso, il Tribunale ritenne che la Commissione avesse considerato con attenzione ogni elemento avanzato dal Piau e, perciò – giungendo alla conclusione che fossero state eliminate le previsioni maggiormente restrittive della concorrenza e, di conseguenza, non permanessero effetti anticoncorrenziali – non avesse compiuto alcun manifesto errore nella valutazione delle norme della riformata versione del regolamento: in particolare, il Tribunale sottolineò che l'implementazione di un esame scritto offrisse ai candidati soddisfacenti garanzie di oggettività e trasparenza.

Successivamente, il Tribunale procedette a confutare la tesi espressa dal ricorrente in base alla quale le disposizioni del regolamento da considerare, ciò nonostante, in grado di produrre effetti restrittivi della concorrenza non avrebbero dovuto beneficiare dell'esenzione prevista dall'art. 81, terzo comma, CE, come invece ritenuto dalla Commissione Europea. Il Tribunale non negò che la previsione di un sistema di licenze rappresentasse una barriera all'accesso in grado, necessariamente, di pregiudicare il gioco della concorrenza. Nondimeno, ritenne che fossero soddisfatte tutte le condizioni previste per una esenzione *ex art.* 81, terzo comma, CE; cioè che tali disposizioni del regolamento contribuissero a promuovere il progresso economico, riservassero agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, non imponessero restrizioni che non fossero indispensabili al raggiungimento degli obiettivi che le previsioni si proponevano e, infine, non eliminassero definitivamente il processo concorrenziale. In particolare, il Tribunale ritenne che all'obbligo dell'ottenimento della licenza conseguisse, più che una restrizione quantitativa all'accesso, una selezione qualitativa, idonea dunque a raggiungere l'obiettivo che si proponeva la F.I.F.A. di innalzare gli standard professionali per l'attività dei procuratori. Inoltre, l'assenza quasi generale di regolamentazioni nazionali in materia e la mancanza (al tempo) di un'organizzazione collettiva degli agenti di calciatori rendevano il sistema di licenze proporzionato e necessario.

Infine, il Tribunale si soffermò ad analizzare una eventuale applicabilità dell'art. 82 CE al caso di specie. La Commissione, infatti, aveva ritenuto tale norma non applicabile, dal momento che era giunta alla conclusione che la F.I.F.A. non esercitasse alcuna attività nel mercato della prestazione dei servizi di procura sportiva. In questo caso, però, il Tribunale dissentì con l'opinione espressa dalla Commissione, sebbene giunse, nondimeno, alla conclusione che non vi fosse alcun abuso di tale posizione dominante. Ad ogni modo, è importante ripercorrere le argomentazioni del Tribunale per comprendere per quali ragioni nel caso Piau fu configurata una posizione dominante collettiva della F.I.F.A. nel mercato in discussione. Il Tribunale, prima di tutto, richiamò la nozione di posizione dominante collettiva, da intendersi in due o più entità economiche giuridicamente indipendenti l'una dall'altra, che, nondimeno, da un punto di vista prettamente economico, si presentino o agiscano insieme su un mercato specifico come un'entità collettiva. Successivamente, richiamò i c.d. "criteri Airtours", cioè condizioni richieste cumulativamente affinché si possa effettivamente affermare l'esistenza di una posizione dominante collettiva.⁷⁰ Con queste premesse "storico-giurisprudenziali", il Tribunale proseguì qualificando i giocatori e le società come acquirenti all'interno del mercato oggetto della regolamentazione in causa, precisando, come ulteriore passaggio logico, che anche la F.I.F.A. vi agisse, a sua volta, ma per conto dei sodalizi calcistici. Ciò considerato, considerò che un regolamento F.I.F.A. (in tema di procuratori sportivi) potesse far sì che le società, in concreto operanti sul mercato, si presentassero all'interno dello stesso quali un'unica entità collettiva. Infatti, si considerò che tali regole, per il loro carattere obbligatorio, vincolassero sia le singole federazioni nazionali sia le società calcistiche. A loro volta, anche calciatori e procuratori non avrebbero potuto trasgredire tali norme, se non andando incontro a severe sanzioni. Da ciò, il Tribunale concluse che fossero *«le società, tramite la regolamentazione cui aderiscono, che impongono le*

⁷⁰ Cfr. Tribunale primo grado CE, VI sezione, 26 gennaio 2005, causa T-193/02, Piau c. Commissione, FIFA (par. 111): *«in primo luogo, ciascun membro dell'oligopolio dominante deve poter conoscere il comportamento degli altri membri, al fine di verificare se essi adottino o meno la stessa linea di azione; in secondo luogo, è necessario che la situazione di coordinamento tacito possa conservarsi nel tempo, ossia deve esistere un incentivo a non discostarsi dalla linea di condotta comune nel mercato; in terzo luogo, la reazione prevedibile dei concorrenti effettivi e potenziali nonché dei consumatori non rimetterebbe in discussione i risultati attesi dalla comune linea d'azione».*

condizioni di prestazione di tali servizi» e che la F.I.F.A., in qualità di emanazione delle federazioni e dei club, agisse sul mercato in discussione per il tramite di questi ultimi.⁷¹ Affermata l'esistenza di tale posizione dominante collettiva, il Tribunale, come detto, ritenne che non ne fosse dimostrato alcun abuso, in virtù anche delle considerazioni in precedenza svolte circa le altre doglianze del Piau. In seguito, anche la Corte di Giustizia respinse, con ordinanza, il successivo ricorso proposto dal Piau contro la decisione del Tribunale (in quanto in parte manifestamente irricevibile, in parte manifestamente infondato).

A conclusione dell'inquadramento giuridico della figura di procuratore sportivo, si può ritenere che risulti di tutta evidenza come, ancor più che in altri ambiti, le norme predisposte dall'ordinamento sportivo risentano di norme appartenenti all'ordinamento statale o all'ordinamento dell'Unione Europea. Si è già detto, d'altronde, che anche nel caso Piau il Tribunale aveva espresso seri dubbi circa la legittimazione della F.I.F.A. ad emanare un siffatto regolamento, ma – vertendo il caso solamente su questioni inerenti al diritto della concorrenza – aveva altresì concluso che non fosse sua facoltà verificare il contrasto con norme diverse da quelle *antitrust* dell'esercizio da parte della F.I.F.A. di tale potestà normativa. Tuttavia, proprio la circostanza che la F.I.F.A. avesse emanato un regolamento – senza alcuna delega ad opera di una pubblica autorità, in un materia non concernente né le peculiarità del mondo dello sport né la libertà di organizzazione interna delle associazioni sportive – ha portato taluni a ritenere che tale attività dovesse essere considerata un abuso di quella posizione dominante sul mercato della prestazione di servizi di procura sportiva accertata anche dai giudici comunitari.⁷² Infatti, si è

⁷¹ Cfr. ancora Piau c. Commissione (parr. 115-116): «*Pare artificioso sostenere che la FIFA, il cui potere di direzione sull'attività sportiva del calcio e le attività economiche connesse, come, nella fattispecie, l'attività degli agenti di giocatori, è accertato, non detiene una posizione dominante collettiva sul mercato delle prestazioni di servizi da parte degli agenti di giocatori [solo] perché non agirebbe direttamente su tale mercato. La circostanza che la FIFA non sia, di per sé, un operatore economico, che acquista prestazioni di servizi degli agenti di giocatori sul mercato interessato, e che il suo intervento derivi da un'attività normativa che essa si è attribuito il potere di esercitare riguardo all'attività economica degli agenti di giocatori è irrilevante ai fini dell'applicazione dell'art. 82 CE, poiché la FIFA è l'emanazione delle federazioni nazionali e delle società, effettive acquirenti dei servizi degli agenti di giocatori, e agisce conseguentemente sul detto mercato tramite i suoi membri.*»

⁷² Cfr. L. DI NELLA, op. cit., p. 96 e ss. che sviluppa un paragone con un provvedimento di avvio di istruttoria dell'A.G.C.M. nei confronti della Federazione Italiana Sport Equestri, in virtù di norme dello statuto della stessa ritenute, anch'esse, in grado di produrre effetti preclusivi dell'accesso al mercato di

ritenuto che, più che il contenuto del regolamento, si sarebbe dovuto analizzare se, alla luce del diritto comunitario della concorrenza, non fosse lo stesso esercizio di un potere regolamentare – in grado di creare preclusioni nell’accesso al mercato a soggetti esterni all’ordinamento sportivo – a dover essere considerato uno sfruttamento della posizione dominante della F.I.F.A. sul mercato. Per questo motivo, si è arrivato a ritenere che l’esercizio di un potere regolamentare illegittimo in materia da parte della F.I.F.A. rappresentasse un comportamento abusivo, considerata l’incidenza penetrante di tale regolamentazione sulla libertà economica degli agenti.

Ciò nonostante, al giorno d’oggi – anche per una tendenziale mancanza, da parte dei poteri pubblici, di tentativi effettivi di intervenire decisamente sulla materia – la questione non si è più seriamente posta e, anzi, come detto, nel 2014 la F.I.F.A. ha proceduto non solo ad emendare la disciplina, ma ne ha realizzato un sensibile mutamento. A tal riguardo, un’ultima conclusione è d’uopo: la Commissione Europea, nel respingere la denuncia del Piau, aveva chiaramente espresso il corollario per cui la conformità con le norme in tema di concorrenza del regolamento allora vigente era conseguenza anche dello “stato di fatto” del mercato della prestazione di servizi di procura sportiva in quel tempo. La Commissione, nondimeno, si riservò il diritto di riesaminare, in futuro, le norme contenute nel regolamento, in particolare, per valutare l’opportunità di raggiungere, con metodi alternativi, gli obiettivi che si propone il regolamento, in particolare in conseguenza di un intervento delle legislazioni nazionali sulla materia.

soggetti esterni alla “sfera di poteri” della federazione. Inoltre, l’autore citato ritiene che – tra le varie soluzioni in astratto adottabili – quella effettivamente scelta dalla F.I.F.A. per raggiungere scopi, senza dubbio, meritevoli di tutela, fosse la meno adeguata ed eccessivamente lesiva della libertà economica dei procuratori. Infatti, la F.I.F.A. avrebbe ben potuto procedere a inglobare gli agenti all’interno dell’ordinamento sportivo (ad esempio riconoscendone una “federazione” all’interno della F.I.F.A.) oppure si sarebbe potuta limitare a consentire a società e calciatori di utilizzare i servizi solamente di agenti aderenti a strutture organizzative riconosciute dalla F.I.F.A., senza incidere poi sulla regolamentazione degli stessi.

2.3. La disciplina attualmente vigente: “*Regulations on working with intermediaries*” e il “Regolamento per i servizi di procuratore sportivo”

A questo punto, si può procedere ad analizzare nel dettaglio il complesso di norme che, attualmente, disciplinano l'attività di procuratore sportivo. Va subito ribadito che la F.I.F.A. si è limitata a delineare solamente delle linee guida, fissando quelli che ha definito “*minimum standards/requirements*” e lasciando, poi, alle singole federazioni nazionali la facoltà di una implementazione: sarà bene, dunque, analizzare, accanto ad ogni disposizione di principio fissata nel regolamento del 2014, lo sviluppo che ne è conseguito a livello nazionale, in considerazione anche del fatto che la F.I.G.C. è stata, tra tutte le federazioni, una di quelle che ha più provveduto a delineare una (seppur sempre limitata) disciplina di dettaglio; inoltre, laddove necessario, si darà conto di un confronto critico con le norme in materia in precedenza vigenti, in particolare, al fine di comprendere quanto i citati interventi di autorità pubbliche sulla materia siano stati seguiti, o al contrario, disattesi.

In seguito alla circolare n. 1417 del 30 aprile 2014, si è detto, è stata pubblicata la nuova normativa F.I.F.A. in materia di intermediari, entrata in vigore il 1° aprile 2015. Il termine dell'entrata in vigore della disciplina internazionale è stato fatto coincidere, inoltre, con il termine ultimo per le singole federazioni per predisporre un proprio regolamento. Per quanto riguarda la F.I.G.C., con il comunicato ufficiale 190/A del 26 marzo 2015, ad esito delle consultazioni intervenute con l'A.I.A.C.S. (l'associazione di categoria dei procuratori sportivi italiani), è stata deliberata l'emanazione del nuovo Regolamento per i servizi di procuratore sportivo. Come si è detto, a livello lessicale, la prima differenza che salta agli occhi è la distinzione tra la denominazione di intermediario, fornita dal regolamento F.I.F.A., e quella di procuratore sportivo, fornita dalla F.I.G.C.. Con la precisazione che a questa differente denominazione non segue, poi, alcuna differenza di qualificazione sostanziale, si può sottolineare che la scelta è probabilmente dovuta all'intento, a livello nazionale, di non creare confusione con altre – e ben diverse – figure di

intermediari previste dal nostro ordinamento, quali gli intermediari finanziari e gli intermediari assicurativi.⁷³

Le “*Regulations on working with intermediaries*” (di seguito, Regolamento sugli intermediari F.I.F.A.) si aprono, all’art. 1, definendo i propri obiettivi: in maniera molto chiara e diretta, la norma si limita ad indentificarli nel rivolgere alle federazioni nazionali norme in materia di utilizzo dei servizi di un intermediario da parte di giocatori e società, al fine di concludere un contratto di lavoro tra un giocatore e un club o di concludere un accordo di trasferimento tra due società.

Si è già detto che l’innovazione più vistosa della riforma realizzata dalla F.I.F.A. consiste nell’aver eliminato il previgente sistema, incentrato sull’obbligo di superamento di un esame a cui conseguiva, in caso di esito positivo, il rilascio di una licenza. Le uniche eccezioni all’obbligo di conseguire la licenza per esercitare l’attività di agente – peraltro valide solo in caso di incarico conferito da un calciatore – erano quelle della rappresentanza di un avvocato (purché legalmente abilitato in conformità con le norme in vigore nel paese in cui fosse stato domiciliato) e della rappresentanza dei genitori, fratelli o del coniuge dell’atleta. Il sistema attuale è il frutto quindi di una completa liberalizzazione della professione. In base all’attuale art. 3 del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A., per favorire la trasparenza, viene comunque richiesta l’implementazione, a livello nazionale, di un sistema di registrazione degli intermediari. Nello specifico, l’art. 4 del regolamento F.I.G.C. disciplina tale processo di registrazione – confermando il requisito minimo, imposto a livello internazionale, del deposito di una “dichiarazione di intermediazione” – prevedendo l’obbligo del deposito della c.d. “dichiarazione delle persone fisiche” o delle “persone giuridiche”, per quanto riguarda le società: a tal riguardo, va incidentalmente notato che, sia a livello internazionale che nazionale, la previsione di un’apposita dichiarazione delle persone giuridiche è coerente con il nuovo assetto normativo da cui sembrerebbe doversi concludere che sia permesso anche alle persone giuridiche di svolgere attività di intermediazione⁷⁴, a differenza del previgente regime che – sebbene consentisse al

⁷³ Cfr. M. LAI, op. cit., p. 91.

⁷⁴ Cfr. a tal proposito sia la definizione di intermediario fornita nel preambolo del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A. (che parla, indistintamente, di persone fisiche e giuridiche) sia l’art. 1 del

procuratore di organizzare imprenditorialmente la propria attività, attribuendo i conseguenti diritti economici e patrimoniali ad una società, salvo il rispetto di una serie di condizioni – consentiva solo alle persone fisiche la facoltà di svolgere il ruolo di agente. Il deposito della dichiarazione di intermediazione rappresenta il *trait d'union* del procuratore con l'ordinamento sportivo: infatti, nonostante tale individuo, come detto, non sia un soggetto appartenente a tale ordinamento – non dovendo sottostare al c.d. vincolo di tesseramento – per mezzo della suddetta dichiarazione, si obbliga, nondimeno, a rispettare gli statuti e i regolamenti di F.I.G.C., F.I.F.A. e U.E.F.A., allo stesso tempo accettando di assoggettarsene ai poteri disciplinari. Inoltre, ancora in conformità a quanto previsto a livello internazionale, è sempre nella dichiarazione di intermediazione che il procuratore, tramite le sue dichiarazioni, attesta di possedere quella “impeccabile reputazione” – concetto vago e di principio, la cui implementazione di dettaglio è demandata alle singole federazioni⁷⁵ – prevista dal Regolamento sugli intermediari F.I.F.A. (oltre all'assenza di situazioni di incompatibilità) quale unico requisito previsto per la registrazione. Sempre per quanto riguarda il contenuto della dichiarazione di intermediazione, una peculiarità del regolamento italiano consiste, invece, nella necessaria dichiarazione di residenza legale in Italia. Inizialmente, infatti, era previsto che i soggetti non legalmente

regolamento F.I.G.C. dove – sebbene nella definizione di procuratore sportivo si riduca la persona giuridica, la società di persone o l'ente associativo a mero tramite della persona fisica – nella definizione di “dichiarazione delle persone giuridiche” si prevede la possibilità di conferire il mandato direttamente alla persona giuridica, alla società di persone o all'ente associativo (e, appunto, in questo caso è necessario il deposito della suddetta dichiarazione).

⁷⁵ Nello specifico, l'art. 4, comma terzo, del regolamento F.I.G.C. prevede che il procuratore deve godere dei diritti civili e non deve essere stato dichiarato interdetto, inabilitato, fallito; non deve avere riportato condanne definitive per il reato di frode sportiva di cui alla legge 401/1989 ovvero per delitti non colposi puniti con la pena edittale della reclusione superiore, nel massimo, a cinque anni; non deve avere riportato nell'ambito dell'ordinamento sportivo la sanzione della preclusione; non deve avere procedimenti e/o sanzioni disciplinari in essere nell'ambito della F.I.G.C..

A livello internazionale, va segnalato il caso della federazione inglese che è senza dubbio quella che ha circoscritto con la maggiore accuratezza il concetto di “impeccabile reputazione”: ogni intermediario dovrà compilare un modulo *online* dichiarando solennemente di soddisfare i requisiti prescritti dal dettagliato test imposto dalla federazione. In particolare, dovrà dichiarare di non essere soggetto ad una “*disqualifying condition*”, concetto che comprende un numero amplissimo di possibili violazioni del diritto penale, amministrativo, civile, tributario e sportivo. Degno di nota anche il caso della federazione spagnola, che consente alle associazioni sportive nazionali, alle leghe e alle confederazioni di investigare – anche ottenendo informazioni da parti terze – sull'impeccabile reputazione del candidato procuratore. Per una esposizione dettagliata del concetto di *disqualifying condition* inglese e di impeccabile reputazione anche con riferimento alle altre federazioni mondiali, cfr. M. COLUCCI, D. RAPACCIUOLO, *FIFA Regulations on working with intermediaries* in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 3/2016, p. 82 e ss..

residenti in Italia potessero svolgervi attività di intermediazione o tramite un procuratore iscritto nel registro F.I.G.C. oppure autonomamente solo se iscritti in un registro di una federazione con cui la F.I.G.C. avesse intrattenuto un rapporto di reciprocità.⁷⁶ Successivamente, tuttavia, l'art. 4.10 del regolamento F.I.G.C. è stato modificato, richiedendo ora, semplicemente, che i procuratori non legalmente residenti in Italia provino l'iscrizione presso un'altra federazione affiliata alla F.I.F.A.. Ancora fra le norme nazionali, è poi previsto che l'iscrizione nel registro abbia validità annuale, salva la possibilità per il procuratore di reinscrivere senza soluzione di continuità, o, in alternativa, di iscriversi solamente in occasione della sottoscrizione e deposito di un contratto di rappresentanza.

A tal riguardo, proprio il contratto di rappresentanza stipulato dall'intermediario è l'altro documento di cui, già a livello internazionale, è previsto l'obbligo di deposito: in particolare, a livello nazionale, il mancato deposito presso la F.I.G.C. entro venti giorni dalla sua sottoscrizione ne comporta l'inefficacia. Per quanto riguarda il contenuto è interessante sottolineare come – sebbene sia previsto un contenuto minimo obbligatorio – tale contratto potrà poi essere corredato da altre pattuizioni convenute tra le parti. Ora, va sottolineato che – se tale previsione è stata una costante dei regolamenti della F.I.F.A. in materia – a livello nazionale, si è dovuto attendere la già citata indagine conoscitiva pubblicata dall'A.G.C.M. nel dicembre 2006 per eliminare la previsione che imponeva alle parti di concludere l'accordo esclusivamente sui moduli standard predisposti dalla Commissione agenti di calciatori: infatti, ad avviso dell'autorità, tale pattuizione rappresentava un ingiustificato ostacolo alla concorrenza tra agenti, limitando le variabili sui cui si poteva far leva per farsi preferire ad un proprio concorrente. Una maggior libertà contrattuale, infatti, avrebbe permesso ai procuratori di competere fra loro anche sotto il profilo delle condizioni contrattuali offerte e, di riflesso, avrebbe offerto alle controparti la possibilità di avere maggiori elementi di valutazione nella scelta del procuratore. In ogni caso, tra le clausole che, in base all'attuale disciplina, andranno

⁷⁶ Considerato, come visto, l'influsso della direttiva servizi sul ruolo dei procuratori, era da ritenere che solo una corretta implementazione di questo "criterio di reciprocità" a livello paneuropeo potesse salvare la previsione di tale norma dal contrasto con quelle dell'Unione Europea.

necessariamente inserite all'interno del contratto, risulta esserci quella che prevede la durata dello stesso: e se la F.I.F.A. nulla prescrive in merito alla durata massima dell'accordo, il regolamento nazionale (in conformità con il passato) continua a fissare un termine massimo pari a due anni.

Se, come si è visto, l'intervento dell'A.G.C.M. del 2006 è servito ad eliminare definitivamente la previsione anticoncorrenziale dell'obbligo di concludere contratti standard, impedendo di definire liberamente i termini dell'accordo, lo stesso non è accaduto per quanto concerne l'obbligo, per società e calciatori, di conferire il mandato in via esclusiva ad un unico agente. Nel regolamento del 2001, ossia quello vigente in Italia prima dell'indagine svolta dall'A.G.C.M., la pattuizione concernente l'esclusività del mandato era infatti parte integrante del contratto standard che le parti dovevano allora sottoscrivere. Una previsione di tal fatta non passò indenne il vaglio dell'A.G.C.M., che nell'indagine conoscitiva svolta si dilungò ad analizzarla. Infatti, un obbligo di conferire l'incarico in via esclusiva è tale da limitare le opportunità di accesso al mercato e, allo stesso tempo, può ridurre la propensione del procuratore a procurare al suo assistito le condizioni contrattuali più favorevoli possibili: infatti, in mancanza dell'accordo di esclusiva, al calciatore sarebbe consentito conferire più incarichi, per poter scegliere, in seguito, di accettare la proposta di ingaggio a lui più congeniale, così inducendo i procuratori ad un maggiore sforzo competitivo. Di riflesso, una maggior concorrenza tra i procuratori avrebbe giovato all'intero settore del calcio, garantendo una migliore "allocazione delle risorse": nello specifico i calciatori sarebbero stati ingaggiati dalle società maggiormente capaci di valorizzarne le attitudini.⁷⁷ Nelle sue valutazioni finali, l'autorità auspicò, quindi, un emendamento della norma che obbligava a conferire l'incarico in via esclusiva ad unico agente. In più, invitata dal Commissario straordinario della F.I.G.C. a collaborare con la federazione nel predisporre un nuovo regolamento, spinse attivamente per la riforma di tale previsione. Nella versione del 2007 del Regolamento F.I.G.C. sugli agenti di calciatori fu così compiuta la modifica di tale norma e venne espressamente prevista

⁷⁷ Cfr. Autorità garante della concorrenza e del mercato, *IC27 – Settore del calcio professionistico*, Indagine conoscitiva (punto 459). L'autorità sottolineò anche che l'assenza di esclusiva potrebbe contribuire a diversificare l'attività degli agenti, spingendoli a specializzarsi in determinate aree di attività.

la possibilità di conferire l'incarico in via non esclusiva, purché tale pattuizione risultasse dal mandato. Sembrava, così, risolta la questione, ma nell'attuale versione del regolamento è ricomparsa la previsione di un diritto di esclusiva a favore del procuratore: l'art. 5, comma terzo, infatti prescrive che «*[u]n Calciatore può sottoscrivere un Contratto di Rappresentanza soltanto con un Procuratore Sportivo alla volta e durante il periodo di validità del Contratto di Rappresentanza egli è rappresentato unicamente dal Procuratore Sportivo indicato nello stesso*». A questo punto, il dubbio che sorge spontaneo è in virtù di quali motivazioni sia stata reintrodotta una disposizione che si era chiaramente ritenuta in grado di alterare la concorrenza, riducendo l'incentivo dei procuratori ad agire in maniera maggiormente efficiente. Sicuramente, va sottolineato, che la previsione in tema di esclusiva veniva ricompresa dall'A.G.C.M. nel nucleo di previsioni dotate di effetti "leganti": tra queste, in particolare, il complesso sistema di penali allora previsto in caso di revoca del mandato da parte del calciatore, l'obbligo di corrispondere comunque un compenso all'agente anche se l'ingaggio non fosse stato dovuto all'opera da questi svolta e il divieto di contattare un calciatore per indurlo a cambiare agente sono progressivamente scomparsi dalle varie versioni del regolamento nazionale. La previsione dell'obbligo di esclusiva resta, quindi, l'unica disposizione ad oggi in vita di carattere "legante", tra quelle ritenute dall'AGCM in grado di rendere vischiose le dinamiche concorrenziali. Tuttavia, ciò non sembra sufficiente a poterne salvare, *prima facie*, la validità. Infatti, sebbene parte di un complessivo assetto anticoncorrenziale della regolamentazione del 2001, ogni distinta previsione era stata considerata nell'indagine del 2006 bisognosa di emendamento, a prescindere dal contesto in cui trovava applicazione, che, anzi, fungeva solo, per così dire, da circostanza aggravante. Inoltre, l'A.G.C.M. aveva indugiato ripetutamente sul fatto che le norme "incriminate" della disciplina nazionale non trovassero alcun riscontro nei regolamenti della F.I.F.A., rappresentando questo un ulteriore punto a sfavore della previsione di siffatte regole: ciò è ancor vero oggi, visto che anche il nuovo articolato F.I.F.A. del 2015 nulla prevede in merito all'obbligo di conferire il

mandato in via esclusiva.⁷⁸ Di conseguenza, in virtù del fatto che, come già ampiamente dimostrato, i regolamenti delle federazioni sportive sono da ritenere decisioni di associazioni di imprese e, in quanto tali, passibili di verifica circa la loro conformità con il diritto della concorrenza, sembra potersi quantomeno mettere in dubbio la conformità di tale previsione con l'art. 2 della legge 287/90 e con l'art. 101 T.F.U.E.. A tal riguardo, va segnalato che, per quanto riguarda la previsione di esclusiva che si sta analizzando, si potrebbe perfino arrivare a mettere in dubbio che tale decisione di un'associazione di imprese abbia soltanto *come effetto* il falsare il gioco della concorrenza: al contrario, si potrebbe, a mio modesto avviso, configurarla come una deliberazione che abbia *come oggetto* tale scopo, con tutte le semplificazioni di carattere probatorio che ne conseguirebbero al fine di determinare l'anticoncorrenzialità – in conformità con la giurisprudenza in materia della Corte di Giustizia –, nonché le annesse difficoltà di poter di autorizzare una esenzione deroga *ex art. 4 legge 287/90 o art. 101, comma terzo, T.F.U.E.*⁷⁹

Si è detto che, in seguito all'indagine conoscitiva dell'A.G.C.M., a partire dalla versione di regolamento emanata dalla F.I.G.C. nel 2007, è stato eliminato l'afflittivo e disincentivante sistema di “penali” per la revoca, previsto dall'art. 11, comma secondo, della versione di regolamento del 2001. Infatti – oltre a non trovare nessun appiglio nella normativa civilistica in tema di revoca del mandato né, tantomeno, nella normativa in materia di agenti di origine F.I.F.A. – la disposizione citata prevedeva che quel coacervo di conseguenze economiche afflittive si applicasse solamente a carico di società e calciatori, stabilendo, invece, che in caso di recesso dell'agente dal contratto fosse dovuto solamente il risarcimento del danno, su richiesta dell'altra parte. L'eliminazione di tale norma ha così contribuito a eliminare gli effetti leganti che essa era in grado di produrre, vincolando il calciatore o la società all'agente, limitandone le possibilità di scelta e, conseguentemente, condizionando la concorrenza stessa fra agenti. Nell'attuale regolamento nazionale si prevede, quindi,

⁷⁸ A livello internazionale, l'obbligo di esclusiva è replicato solamente nel regolamento della federazione cieca. Degno di nota, inoltre, il caso tedesco: in quel contesto geografico le clausole di esclusiva sono esplicitamente proibite in virtù delle norme nazionali giuslavoristiche.

⁷⁹ Tanto più che, come detto, trattandosi quella dei procuratori di un'attività periferica al mondo dello sport, sarebbe anche difficile invocare al fine di una esenzione il concetto di “specificità dello sport”.

solamente che la revoca del contratto di rappresentanza (così come la risoluzione o ogni modifica dello stesso) deve essere depositata entro e non oltre venti giorni dalla sua sottoscrizione, pena l'inefficacia dello stesso. Perciò, per quanto riguarda le conseguenze della revoca, sebbene nulla sia detto all'interno del regolamento, si deve ritenere che, in conformità con la disciplina civilistica in tema di mandato, questo sia liberamente revocabile: ciò è confortato anche dal fac-simile di contratto di rappresentanza pubblicato dalla F.I.G.C. in allegato al regolamento, in cui al punto 2 ("durata") è prevista una bozza di clausola in cui si afferma la facoltà della società e del calciatore di revocare il mandato; predisponendo, poi, un altro prototipo di clausola – da inserire facoltativamente – con cui concordare l'ammontare della penale da versare in caso di revoca.

2.3.1. (segue) Il corrispettivo per i servizi prestati dal procuratore: disciplina e problematiche

Sempre con riguardo al contenuto del contratto di rappresentanza, bisogna sottolineare che il compenso dovuto all'intermediario è incluso tra le pattuizioni che devono esservi necessariamente contenute, sia a livello F.I.F.A. che a livello F.I.G.C.. La questione della remunerazione del procuratore rappresenta un elemento cruciale della normativa ed è stato, nel corso degli anni, oggetto di ampie discussioni all'interno del "mondo dello sport", in considerazione dell'impennata, già sottolineata, dei guadagni dei procuratori sportivi stagione dopo stagione. Al fine di poter sviluppare, in seguito, accurate analisi volte a discutere la sussistenza di eventuali pratiche anticoncorrenziali ad opera dei procuratori sportivi (ad esempio, per quanto riguarda l'imposizione di "prezzi eccessivi" da soggetti eventualmente ritenuti esercitare una "posizione dominante"), bisogna qui valutare quale sia stata l'evoluzione della regolamentazione del compenso dovuto ai procuratori, mettendo, in particolare, in risalto tutte le estreme criticità dell'attuale regolamentazione. Per quanto riguarda il sistema precedente l'ultima riforma, la normativa F.I.F.A. prevedeva, innanzitutto, che il pagamento del compenso potesse avvenire o tramite una somma forfettaria o mediante pagamenti rateali annuali. In particolare, in caso di mandato conferito da una società, era ritenuta ammissibile solo la prima di queste

due soluzioni. Nel caso di incarico conferito da un atleta – essendo ammesse entrambe le ipotesi – si prevedeva anche che l'ammontare del compenso dovuto al procuratore fosse calcolato sulla base della retribuzione annuale lorda pattuita nel contratto di lavoro sportivo, esclusi eventuali benefit e bonus non garantiti. In ogni caso, la pattuizione della cifra veniva rimessa all'autonomia contrattuale delle parti: in mancanza, il regolamento prevedeva che fosse dovuto il 3% del suindicato ammontare (5% fino alla versione del 2001). La stessa regolamentazione, inoltre, era ripetuta in maniera pressoché identica, a livello nazionale. Sulla legittimità di tale regola, con riguardo all'articolato F.I.F.A. del 2001, peraltro, intervenne brevemente il Tribunale dell'Unione Europea, nel già citato caso Piau. Infatti, il ricorrente aveva sostenuto nelle sue doglianze che la norma sopra richiamata comportasse la fissazione di un prezzo imposto, in grado di restringere la concorrenza. Il Tribunale, però, negò decisamente la validità di tale argomento, concordando con la precedente valutazione espressa dalla Commissione per cui tale previsione non avrebbe costituito una fissazione di un prezzo imposto, limitandosi, invece, a rinviare ad un criterio oggettivo e trasparente (quale il reddito lordo dell'atleta) al fine di risolvere, sussidiariamente, potenziali conflitti ed intervenendo solo in assenza di una pattuizione delle parti a tal riguardo.

La disciplina attuale si discosta, invece, parzialmente dalla precedente. Infatti, già per quanto riguarda le modalità di pagamento, se la normativa F.I.F.A. riproduce tali e quali le precedenti regole, quella nazionale, al contrario, ammette ora che, indistintamente, sia le società che i calciatori potranno scegliere se pagare il procuratore con una somma forfettaria o, invece, con una percentuale (sia essa della transazione curata dall'intermediario o del reddito lordo complessivo dell'atleta). Per quanto riguarda invece l'ammontare del compenso, nei lavori preparatori e nelle circolari esplicative era emersa la volontà di calmierare i compensi dovuti ai procuratori, nel tentativo di razionalizzare le commissioni dovute a tali soggetti, al fine di ridurre quelle che erano ritenute spese eccessive⁸⁰: da ciò, sarebbe dovuta conseguire la fissazione di un limite massimo ai compensi dovuti agli intermediari.

⁸⁰ Cfr. M. LAI, op. cit., p. 97.

Tuttavia, il testo dei regolamenti sembra contraddire questa premessa. In particolare, l'art. 7, comma terzo, della normativa F.I.F.A. parla di una “*recommendation*” – utilizzabile dalle parti come punto di riferimento per la pattuizione contrattuale –, consistente nel suggerire che la cifra dovuta all'intermediario non dovrebbe eccedere («*should not exceed*») il 3% del valore economico dell'operazione.⁸¹ La stessa previsione ricompare a livello nazionale nell'art. 6, comma terzo, dell'ultimo regolamento della F.I.G.C., dove si parla di una facoltà per le parti di ricorrere a dei «*criteri per la determinazione del corrispettivo*», anche se – a leggere poi i criteri indicati, peraltro coincidenti con quelli indicati dalla F.I.F.A. – l'espressione che prevede che l'ammontare del corrispettivo «*non dovrà eccedere*» il 3% della somma suindicata sembra, da un mero punto di vista lessicale, porre maggiori dubbi circa la propria vincolatività o meno. In realtà, quella che è stata posta come una controversia interpretativa sembra, di fatto, una questione di chiara soluzione: semmai, come detto, si può notare l'incongruenza tra quelli che erano i progetti iniziali della F.I.F.A. di fissare un tetto economico inderogabile ai corrispettivi da versare ai procuratori sportivi e la successiva adozione di una mera raccomandazione in materia. D'altronde, che si tratti di una raccomandazione è confermato da più elementi: in primo luogo, dal “Commentario F.I.G.C. al Regolamento per i servizi di procuratore sportivo” che conferma come la previsione in analisi sia una mera raccomandazione, non vincolante per le parti, in conformità a quanto previsto sia dalla F.I.F.A. sia dalle altre federazioni europee; in secondo luogo, analizzando la casistica dei trasferimenti intervenuti in vigenza del nuovo regolamento, in cui si può osservare che spesso sono state pattuite commissioni ben superiori al 3% previsto nelle norme dei regolamenti. A tal riguardo, a scopo esemplificativo, si possono citare, oltre al già menzionato trasferimento di Paul Labile Pogba (*supra*, Introduzione), i recenti incarichi conferiti, a due distinti intermediari, dalla società F.C. Internazionale Milano S.p.A. – l'uno per “l'acquisto” del “cartellino” e la stipula di un contratto di lavoro sportivo con il calciatore Joao

⁸¹ Quindi, se l'intermediario agisse per conto di un calciatore si tratterebbe del 3% della retribuzione base complessiva lorda spettante all'atleta; se, invece, agisse per conto di una società sarebbe o sempre il 3% della retribuzione base complessiva lorda (nel caso di incarico conferito al fine di stipulare un contratto con l'atleta) o il 3% del corrispettivo pagato per la cessione del contratto dell'atleta.

Mario Naval da Costa Eduardo, l'altro per quanto riguarda l'atleta Gabriel Barbosa Almeida –, in cui il corrispettivo pattuito a favore del procuratore è stato in entrambi i casi fissato in € 4.000.000, a fronte di un corrispettivo versato per il trasferimento, rispettivamente, di € 45.000.000 e di € 30.000.000 (quindi, nel primo caso circa il 13% della transazione, nel secondo circa il 9%).⁸²

Insomma, il quadro così delineato mostra abbastanza chiaramente come l'intervento della F.I.F.A. sui corrispettivi degli intermediari non sia riuscito a sortire gli effetti sperati, anche se è stata proprio la stessa formulazione delle disposizioni in materia che ha contribuito a favorire lo *status quo*. Se, quindi, anche la nuova disciplina non sembra in grado di poter porre un freno all'aumento esponenziale delle commissioni pagate ai procuratori, c'è da dire che – in coerenza con gli obiettivi complessivi del nuovo regolamento – la F.I.F.A. ha però implementato un sistema per favorire quantomeno la trasparenza delle transazioni. Infatti, in base all'art. 6 delle *Regulations on working with intermediaries*, le società e i giocatori sono obbligati a comunicare alle rispettive federazioni i dettagli completi della complessiva remunerazione – di qualsiasi natura – concordata con l'intermediario. Parallelamente, è previsto a carico delle federazioni l'obbligo di rendere disponibile pubblicamente, alla fine di marzo di ogni anno, i nomi di tutti gli intermediari registrati nonché le singole operazioni in cui gli stessi sono stati coinvolti. Inoltre, è richiesta la pubblicazione della cifra complessiva pagata agli intermediari, rispettivamente, dall'insieme dei tesserati e dai singoli club. La F.I.G.C. ha sviluppato, nel proprio regolamento, queste previsioni semplicemente prevedendo che la suddetta comunicazione da parte di atleti e società debba avvenire entro il 31 dicembre di ogni anno.⁸³

⁸² Cfr. i contratti di rappresentanza pubblicati ai link <http://www.calciomercato.com/news/l-inter-gabigol-e-quella-profumata-commissione-all-amico-di-mist-44913> e <http://m.calciomercato.com/news/documento-esclusivo-joao-mario-come-gabigol-l-inter-e-le-super-c-87949>. Va detto che, considerando anche l'ingaggio complessivo lordo pattuito con i due atleti (di cui non sono note le cifre esatte, ma che, in base al contratto di rappresentanza, in entrambi i casi non avrebbe dovuto essere superiore ad € 30.000.000), il valore complessivo dell'affare porta le percentuali della commissione al 7,5% circa e al 5,3% circa. Comunque, i due intermediari coinvolti negli affari hanno agito nell'esclusivo interesse della società italiana: perciò, volendo calcolare le commissioni complessivamente pagate in relazione a ciascuno dei due affari, si dovrebbero poi anche aggiungere quelle versate dai due giocatori ai rispettivi procuratori.

⁸³ Colpisce, comunque, che non sembri reperibile il dato economico aggregato relativo ai rapporti tra calciatori e procuratori, essendo state pubblicate – nell'area del sito della F.I.G.C. riguardante la

Un'ultima notazione deve essere fatta in tema di compensi dei procuratori: il regolamento sugli intermediari F.I.F.A. prevede infatti che è proibito ogni pagamento agli intermediari che prestino i loro servizi per la stipula di un contratto o per il trasferimento di un minorenne. Tale previsione, tuttavia, non è ripresa nel Regolamento per i servizi di procuratore sportivo della F.I.G.C., dove si prevede che nessun compenso sia dovuto al procuratore soltanto per i casi di calciatori non professionisti e di contratti sottoscritti ai minimi federali.⁸⁴

2.3.2. (segue) Conflitto di interessi del procuratore, incompatibilità e regime sanzionatorio: una difficile evoluzione normativa

La disciplina delle ipotesi di conflitto di interessi dei procuratori sportivi rappresenta un altro dei punti nodali della regolamentazione della materia. È di tutta evidenza, d'altronde, che la possibilità di un intermediario di agire in conflitto di interessi potrebbe rappresentare un indebito vantaggio concorrenziale rispetto agli altri soggetti attivi nel settore, con il serio rischio di falsare le normali dinamiche di domanda e offerta. Anche per questo specifico ambito, il complesso di norme incluse nei regolamenti, sia F.I.F.A. che F.I.G.C., ha subito alcune modifiche nel tempo, in particolare, in Italia, in seguito alla citata indagine sul settore del calcio professionistico dell'A.G.C.M.: tuttavia, come si vedrà, l'attuale regolamentazione segna un forte punto di discontinuità con le indicazioni offerte dall'autorità garante nel dicembre 2006. L'intervento dell'A.G.C.M., peraltro, è da collocare in un contesto storico fortemente problematico per il calcio italiano, a ridosso del noto scandalo sportivo conosciuto come *Calciopoli*. Nonostante la peculiarità del contesto di quegli anni, è bene comunque prendere le mosse dal testo dell'indagine conoscitiva dell'A.G.C.M. al fine di comprendere le questioni ritenute problematiche già nel regolamento in vigore all'epoca. Nello specifico, nel regolamento del 2001 della F.I.G.C., era semplicemente previsto che, in caso di sussistenza di motivi di conflitto

“trasparenza” – solo le informazioni richieste dalla F.I.F.A. riguardo ai rapporti tra società e procuratori. Cfr. <http://www.figc.it/it/106004/2528254/Impianti.shtml>.

⁸⁴ Il punto è reso ancor più critico dalla previsione dell'art. 2, comma secondo, del regolamento della F.I.G.C., che prevede che «*[i]n caso di divergenza tra il Regolamento F.I.F.A. e il presente regolamento, quest'ultimo prevale*».

di interessi nella conclusione di un contratto, l'agente avrebbe dovuto informare il calciatore. Veniva poi fornita una presunzione di conflitto di interessi «*nei casi in cui nella società contraente il coniuge, un parente o affine entro il secondo grado del medesimo agente, ricoprono cariche sociali o incarichi dirigenziali e tecnici*». Per quanto riguardava, poi, l'assistenza fornita a società di calcio, veniva ammessa a condizione che non facesse emergere in capo al procuratore un conflitto di interessi con la sua attività di agente di calciatori. Importante era anche una previsione contenuta nel codice di condotta allegato al regolamento F.I.G.C. (codice che doveva, nel previgente “sistema delle licenze”, essere necessariamente accettato e firmato dagli agenti): in forza di tale disposizione, l'agente doveva evitare di agire contemporaneamente per più giocatori appartenenti alla medesima squadra qualora ciò avesse potuto determinare una situazione anche solo potenzialmente conflittuale con la società stessa e doveva altresì evitare qualsiasi situazione in cui avesse potuto ravvisarsi un conflitto di interessi.

In ambito F.I.F.A non si riscontrava, invece, una compiuta regolamentazione delle ipotesi di conflitto di interesse, rinvenendosi solamente una norma in base alla quale era concesso all'agente di rappresentare solo una parte, tra quelle coinvolte nell'affare. Inoltre, a differenza del citato codice di condotta italiano, era concesso all'agente di curare gli interessi di qualsiasi giocatore, senza alcun limite nel rappresentare giocatori appartenenti allo stesso club. Con riguardo alle disposizioni succitate del Regolamento F.I.G.C. per l'esercizio dell'attività di agente di calciatori, il parere dell'A.G.C.M. fu nettamente negativo. Innanzitutto, fu posto in risalto che, nel caso di rappresentanza di un atleta, non veniva, di fatto, assolutamente vietato di agire in conflitto di interessi, bensì veniva imposto solo un obbligo di *disclosure* dello stesso. Tuttavia, ad avviso dell'autorità garante, proprio tale obbligo era in grado di offrire indebiti vantaggi concorrenziali ai soggetti che avessero agito in conflitto di interessi, in quanto era presumibile che un calciatore avrebbe preferito farsi rappresentare da un soggetto in grado di procacciarli un ingaggio migliore, grazie ai suoi “legami” privilegiati con altri soggetti dell'ordinamento sportivo. Per tale ragione, l'A.G.C.M. segnalò che l'ipotesi di “legami parentali” dell'agente con soggetti interni all'ordinamento sportivo, più che fra le disposizioni riguardanti il conflitto di interessi

sarebbe dovuta rientrare, per identità di *ratio*, fra quelle concernenti le incompatibilità. Nel caso di rappresentanza di società, invece, l'A.G.C.M. espresse un favore per la disposizione più netta della F.I.F.A. (che vietava all'agente il "doppio mandato" di società e atleta, nell'ambito di uno stesso affare) piuttosto che il vago limite imposto dalla normativa nazionale.⁸⁵ Inoltre, l'A.G.C.M. pose in risalto le problematiche che avrebbe potuto comportare l'assenza di qualsivoglia regolamentazione della simultanea rappresentanza, da parte di uno stesso agente, sia di calciatori sia di allenatori, in virtù del rapporto privilegiato che così si sarebbe potuto creare tra un allenatore e un calciatore assistiti dallo stesso agente.⁸⁶ Di conseguenza, venne tratta la conclusione che non si sarebbe dovuto ammettere che uno stesso agente potesse rappresentare calciatori appartenenti alla stessa squadra di un allenatore da lui rappresentato. Infine, venne posto in risalto come anche le previsioni in tema di *enforcement* contro le ipotesi di conflitto di interessi – prevedendo sanzioni solo a carico delle società di calcio e non dell'agente versante in una situazione di conflitto – non fossero in grado di fornire un'adeguata tutela di tali situazioni. Come si è già sottolineato, in seguito all'indagine conoscitiva l'A.G.C.M. prese parte attiva nel contribuire alla scrittura del nuovo regolamento della F.I.G.C. sugli agenti di calciatori: a partire dalla versione del 2007, quindi, è possibile trovare chiara traccia dell'intervento dell'A.G.C.M..

In primo luogo, venne riordinata – conformemente alle indicazioni dell'A.G.C.M. – la disciplina del conflitto di interessi dovuto a legami parentali: si giunse così – definitivamente e con una formulazione molto ampia – a sancire il divieto, a carico sia dell'agente personalmente sia della società di cui lo stesso fosse risultato socio, «*di intrattenere trattative o intrattenere rapporti contrattuali con una società di calcio italiana o estera in cui il coniuge, o un parente o affine entro il secondo grado detenga partecipazioni anche*

⁸⁵ L'art. 3, comma quarto, del regolamento del 2001, infatti, prevedeva genericamente, come detto, che un agente potesse svolgere attività di assistenza a favore delle società a condizione che non facesse emergere un conflitto con la sua attività di agente giocatori. Ciò portava, comunque, a desumere in via interpretativa che con tale norma si fosse inteso evitare che l'agente potesse contestualmente rappresentare gli interessi di un club e del calciatore che tale società fosse intenzionata a ingaggiare.

⁸⁶ Cfr. Autorità garante della concorrenza e del mercato, indagine cit. (punto 409). Nel punto menzionato si rileva, citando anche le parole di un agente ascoltato nel corso dell'indagine, che «*l'allenatore riveste un ruolo importante nella campagna acquisti dei calciatori e che, pertanto, gli allenatori "possono favorire l'acquisto di calciatori rappresentati dallo stesso agente o da agenti che fanno capo alla stessa società"*».

indirettamente, ricopra cariche sociali o incarichi dirigenziali, tecnico sportivi o di consulenza, o eserciti comunque un'influenza rilevante». In secondo luogo, venne ripresa la previsione F.I.F.A. in tema di doppia rappresentanza, vietando agli agenti di assumere la rappresentanza di più parti sia in sede di stipula di un contratto tra società e calciatore sia nel caso di stipula di una cessione di contratto tra due società. In terzo luogo, vennero seguite le indicazioni dell'A.G.C.M. in tema di potenziali conflitti di interessi causati dalla rappresentanza simultanea di giocatori e allenatori, stabilendo un divieto assoluto per gli agenti di rappresentare gli interessi di uno o più allenatori di calcio.⁸⁷ La norma è stata poi riformulata nella versione del regolamento della F.I.G.C. del 2010, prevedendosi, a scanso di equivoci, in forma più ampia che fosse vietato agli agenti «*rappresentare gli interessi di soggetti dell'ordinamento sportivo diversi dai calciatori e dalle società*». A tal proposito, è importante sottolineare che, a livello di disciplina F.I.F.A., conformemente all'art. 1, comma terzo, delle *Regulations Players' Agents* (la già citata versione in vigore dal 2008 al 2015) era previsto espressamente che esulasse dall'ambito di applicazione del regolamento della F.I.F.A. la disciplina dei servizi resi da un agente a soggetti diversi dalle società e dai calciatori, quali appunto gli allenatori: a tal riguardo, si disponeva, in materia, l'applicazione della legge applicabile nel territorio delle singole federazioni.

Infine, meritano un accenno alcune previsioni del regolamento del 2007 della F.I.G.C. eliminate, però, già nella versione del 2010: innanzitutto, era previsto, da un lato, il divieto per l'agente di ricevere incarichi, somme o stipulare accordi con società per le quali fossero risultati tesserati calciatori rappresentati dallo stesso; dall'altro le medesime attività erano proibite nei confronti di atleti tesserati con un club che fosse risultato legato all'agente da un accordo in vigore. Inoltre, si stabiliva che l'agente che avesse curato il trasferimento di un calciatore ad una società, non potesse intrattenere rapporti professionali con la stessa per un periodo di dodici mesi da tale trasferimento. Tuttavia, ancora nel 2010 si vietava – per dodici mesi a decorrere dalla data del tesseramento – che l'agente che, in un trasferimento, avesse agito

⁸⁷ Tuttavia, ciò non impediva agli avvocati di rappresentare legittimamente gli interessi degli allenatori (eventualmente, anche contemporaneamente a quelli di un calciatore).

nell'interesse di una società, potesse operare a favore del giocatore oggetto del trasferimento. Va qui, incidentalmente, notato che già nella versione del 2007 era stata eliminata la previsione che vietava all'agente di rappresentare più giocatori appartenenti alla stessa squadra.

Una norma di chiusura interveniva poi a tirare le somme della disciplina del conflitto di interessi precedentemente in vigore, disponendo che «[è] comunque vietato agli Agenti qualsiasi attività che comporti un conflitto di interessi, anche potenziale, o che sia volta ad eludere i divieti o le incompatibilità previsti dal presente regolamento».

A fronte di questo complesso di regole, il nuovo regolamento della F.I.F.A. emanato nel 2014 ha optato per un ulteriore cambio di direzione della disciplina del conflitto di interessi dei procuratori. All'art. 8 delle *Regulations on working with intermediaries* viene ora previsto che i giocatori e le società dovranno compiere ragionevoli sforzi affinché – sia per il calciatore e/o il club sia per l'intermediario – non esista, o non sia probabile che esista, alcun conflitto di interessi conseguente alla scelta di quel dato intermediario. Accanto a questa previsione, che potremmo definire meramente “programmatica”, in quanto già di per sé non sembra vietare del tutto eventuali conflitti di interesse, al secondo comma dell'articolo citato compare una “clausola di salvezza” per le situazioni di conflitto di interesse: infatti, è previsto che «[n]o conflict of interest would be deemed to exist if the intermediary discloses in writing any actual or potential conflict of interest he might have with one of the other parties involved in the matter, in relation to a transaction, representation contract or shared interests, and if he obtains the express written consent of all the other parties involved prior to the start of the relevant negotiations».⁸⁸ Il terzo comma dell'art. 8 specifica poi che, in caso di “doppio mandato”, bisognerà specificare per iscritto quale delle due parti sarà tenuta al pagamento dell'intermediario (eventualmente, si potrà anche prevedere che ognuna delle due parti dovrà corrispondere un compenso allo stesso).

⁸⁸ Traduzione libera: «Non si considera sussistere alcun conflitto di interesse qualora l'intermediario comunichi per iscritto ogni effettivo o potenziale conflitto di interessi che potrebbe avere con una delle parti coinvolte nella questione, per via di un affare, di un contratto di rappresentanza o di un interesse condiviso, e qualora ottenga espressamente il consenso scritto delle altre parti coinvolte prima dell'inizio delle contrattazioni rilevanti».

A livello nazionale, poi, le previsioni della F.I.F.A. vengono riprese con un tono ancor più circoscritto, in quanto all'art. 7, comma primo, del Regolamento per i servizi di procuratore sportivo si prevede che «[i]l Procuratore Sportivo deve indicare chiaramente nel Contratto di Rappresentanza se agisce nell'interesse di una sola parte contrattuale o di più parti e in tal caso deve ottenere il consenso scritto di tutte le parti interessate [...]». Sembra, insomma, che, al fine di seguire le indicazioni del nuovo regolamento della F.I.F.A. sia stato dato un colpo di spugna ad una parte di quelle che erano state, nel 2006, le indicazioni dell'A.G.C.M.. Innanzitutto, però, bisogna sottolineare che se, da un lato, all'interno della nuova disciplina sul conflitto di interessi non va più ricompreso quello per “legami parentali”, di cui si è ampiamente parlato, dall'altro la previsione dell'art. 3⁸⁹ in tema di incompatibilità – nel ritenere che lo svolgimento dell'attività di procuratore sia precluso a coloro che abbiano rapporti professionali «o di qualsiasi altro genere» all'interno della F.I.G.C. o delle società ad essa affiliate – ricomprende ora, tramite l'inciso posto in evidenza, anche il caso del conflitto di interessi per “legami parentali”. Ciò è confermato esplicitamente dal Commentario al regolamento per i servizi di procuratore sportivo.⁹⁰ A tal riguardo, bisogna sottolineare, invece, che il regolamento della F.I.F.A., tra i requisiti per la registrazione dell'intermediario, parla solo, in maniera più circoscritta, di “rapporti contrattuali” con organismi dell'ordinamento sportivo nazionale e internazionale che possano dar vita ad un potenziale “conflitto di interesse”.

Senza dubbio, invece, è stata eliminata all'interno del regolamento nazionale ogni previsione concernente il conflitto di interessi susseguente ai casi di “doppia rappresentanza” di giocatori e allenatori, nonostante i numerosi effetti

⁸⁹ Questo il testo completo: «Non possono svolgere l'attività di Procuratore Sportivo i tesserati della FIGC, dirigenti, calciatori o tecnici, e comunque tutti coloro che ricoprono cariche o abbiano rapporti professionali o di qualsiasi altro genere nell'ambito della FIGC o delle società ad essa affiliate».

⁹⁰ Tuttavia, non si può non citare anche l'ambigua previsione dell'art. 5 del regolamento nazionale che prescrivendo che «[n]el Contratto di Rappresentanza il Procuratore Sportivo deve dichiarare di non trovarsi in una situazione di incompatibilità o di conflitto di interessi, ovvero ne deve rendere edotte le parti contrattuali» potrebbe essere interpretato nel senso che anche in caso di incompatibilità sarebbe sufficiente la comunicazione alle parti al fine di ottenere un effetto “sanante”. Tuttavia, ciò sarebbe in palese contrasto con quanto previsto all'art. 3.

anticoncorrenziali che, ad avviso dell'A.G.C.M., tale pratica si presterebbe a produrre.⁹¹

Lascia, comunque, qualche dubbio, l'aver ammesso – per la prima volta da quando l'ordinamento sportivo ha iniziato a regolamentare la materia – il “doppio mandato” del procuratore⁹²: a tal riguardo, già nel 2006 l'A.G.C.M. aveva espresso la propria convinzione che la rappresentanza di interessi diversi e potenzialmente confliggenti⁹³ «*si presta ad alterare la concorrenza del settore in ragione dei condizionamenti alla libertà di scelta degli operatori che posso derivare*». Non si può escludere, poi, che in caso di doppio mandato, l'obbligo di *disclosure* rappresenti (come ritenuto dall'A.G.C.M. nel caso di conflitto di interessi in ragione di “legami parentali”) un incentivo ad avvalersi delle prestazioni di un dato procuratore: infatti, nel caso di “coincidenza” dell'interesse finale al trasferimento sia della società sia del giocatore, essere rappresentati dal medesimo soggetto potrebbe contribuire ad ottenere con più facilità un accordo di compromesso sul corrispettivo contrattuale, lasciando, in sostanza, al procuratore il ruolo di “arbitro” del corrispettivo finale (e non si può non citare come, in casi del genere, sia davvero calzante la denominazione di “intermediario” utilizzata dalla F.I.F.A.). In generale, in merito all'attuale complesso di regole in tema di conflitto di interessi, non si può non menzionare un altro rilievo incluso nell'indagine

⁹¹ Tanto che, nella sessione estiva di “calciomercato” del 2017, il trasferimento “in entrata” più caro della società italiana A.C. Milan S.p.A. è stato l'atleta Leonardo Bonucci, rappresentato dallo stesso procuratore dell'allenatore (a quel tempo) di tale società. Inoltre, nel settembre del 2017, lo stesso procuratore è intervenuto a rappresentare l'atleta Jesús Joaquín Fernández Sáez de la Torre (noto come Suso), portando ad esiti positivi le trattative da lungo tempo in piedi per il prolungamento del contratto dello sportivo con la società italiana. Cfr. il sito www.transfermarkt.it.

Si noti che l'assenza, nei regolamenti sui procuratori, di una normativa sull'attività di rappresentanza degli allenatori comporta che la stessa non sia soggetta agli adempimenti citati in tema di pubblicità. Perciò, in mancanza di dati ufficiali pubblici al riguardo, le informazioni sulla rappresentanza, da parte di tale procuratore, dell'allenatore della società citata si basa solamente sulle indiscusse – e non contestate dai diretti interessati – informazioni fornite dagli organi di stampa sportiva.

⁹² Si noti, comunque, che la disposizione del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A. non è stata ripresa da tutte le federazioni nazionali: nello specifico le federazioni bulgara, cinese, francese, giapponese, paraguaiana, portoghese e russa vietano ancora la “doppia rappresentanza” di uno stesso procuratore nel medesimo trasferimento. Oltre ai problemi pratici della discrepanza con le normative di tutte le altre federazioni che ciò comporta, si potrebbe allora prospettare una questione di compatibilità di previsioni che sembrano palesemente in contrasto con il dettato dell'art. 8 del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A..

⁹³ È interessante notare che all'interno di queste previsioni veniva ricompreso – oltre ai casi di “doppia rappresentanza” di allenatori e calciatori e quelli di “doppio mandato” nello stesso affare da parte sia di una società sia di un calciatore – anche il caso del divieto di rappresentanza di più giocatori della stessa squadra (divieto peraltro eliminato, come detto, sin dalla versione del regolamento nazionale del 2007).

dell'A.G.C.M. – senza dubbio ancora attuale per quanto riguarda il merito delle valutazioni – per cui l'unico metodo effettivo ed efficace per scongiurare conflitti di interessi di ogni tipo dovrebbe essere individuare chiaramente alcune singole fattispecie di conflitto: anche in questo caso, si può notare che la direzione intrapresa dal nuovo assetto regolamentare tende molto più verso disposizioni “di principio” piuttosto che verso un'enumerazione delle singole fattispecie di conflitto, tanto più alla luce delle specifiche situazioni critiche che si era, in passato, riuscito compiutamente ad individuare.

Nel regolamento italiano, nell'articolo in discussione sul conflitto di interessi, è presente poi un altro gruppo di previsioni che, invece, il regolamento della F.I.F.A. include tra quelle in tema di pagamenti agli intermediari. Tali norme sono da correlare al divieto di recente imposto dalla F.I.F.A. alle “Third Party Ownership”, di cui si discuterà in un apposito paragrafo (*infra*, 2.4.). In sostanza, la normativa sui procuratori sportivi si è dovuta allineare al divieto di proprietà, da parte di “soggetti terzi”, dei diritti economici sui contratti dei calciatori, imposto dalla F.I.F.A. nel 2014: tanto più alla luce del fatto che a detenere tali diritti erano spesso i procuratori dei giocatori. Viene perciò vietato agli intermediari di ricevere somme o essere cessionari di crediti relativi a contributi di solidarietà o indennità di formazione previsti dal Regolamento sui trasferimenti F.I.F.A. o da norme nazionali (*supra*, 1.3.): corollario di questa previsione è il divieto di avere un interesse diretto o indiretto nel trasferimento di un calciatore da una società ad un'altra, ad esempio, appunto, per partecipazioni di qualsiasi tipo nei diritti economici relativi al trasferimento di un calciatore o ai ricavi di un club per lo stesso titolo.⁹⁴

In conclusione, un accenno merita il sistema sanzionatorio previsto dal regolamento della F.I.G.C. (in conformità con la “delega” in tal senso prevista nel regolamento della F.I.F.A.). Partendo dalla premessa che l'assoggettamento del procuratore al potere disciplinare della F.I.G.C. è conseguenza del deposito della dichiarazione di

⁹⁴ Parallelamente, è fatto divieto ai procuratori di corrispondere somme – in correlazione ai rapporti contrattuali sottostanti – a società sportive o dirigenti delle stesse. Cfr. Regolamento sugli Intermediari F.I.F.A, art. 7, comma settimo e Regolamento per i servizi di procuratore sportivo della F.I.G.C., art. 7, comma quarto.

intermediazione e dell'iscrizione nell'apposito registro predisposto dalla F.I.G.C. – non essendo tale individuo un tesserato della federazione –, all'art. 9 è poi previsto che la competenza a giudicare le violazioni da parte dei procuratori delle norme stabilite dall'ordinamento sportivo – sia a livello nazionale che internazionale – spetti alla “Commissione Procuratori Sportivi”, su istanza di chiunque vi abbia interesse o anche di ufficio. Contro le decisioni di tale commissione «*il Procuratore Sportivo può proporre ricorso alla Corte Federale di Appello che giudica in via definitiva*». Tali disposizioni vanno correlate alla sentenza del T.A.R. Lazio n. 33427 dell'11 novembre 2010, in base alla quale è stata ritenuta l'illegittimità delle previsioni allora vigenti nel regolamento sui procuratori della F.I.G.C., in forza delle quali era imposto, in via autoritativa, di ricorrere all'arbitrato anche nei casi di controversie in materia di diritti soggettivi patrimoniali. A partire da quella sentenza, perciò, è stato modificato il regolamento allora vigente prevedendo solo una mera facoltà di predisporre nel contratto di rappresentanza tale clausola compromissoria. Tale previsione è così ribadita anche nell'attuale regolamento, all'art. 5, comma primo.⁹⁵

2.3.3. Riflessioni conclusive e prospettive future

La lunga analisi svolta finora in questo capitolo è servita a mettere in luce tutte le problematiche riguardanti la regolamentazione dell'attività dei procuratori sportivi. D'altronde, è di tutta evidenza come l'operato di tali soggetti possa interferire con il mercato delle prestazioni sportive professionistiche, condizionando i trasferimenti dei calciatori e, di conseguenza, condizionando la concorrenza tra le società di calcio nella “acquisizione” degli stessi.⁹⁶ Perciò, prima ancora di verificare l'eventuale compatibilità delle pratiche commerciali messe in atto dai procuratori con il mantenimento di una concorrenza effettiva sia nello stesso mercato della prestazione

⁹⁵ Cfr. Autorità garante della concorrenza e del mercato, indagine cit., (punto 452): già sul finire del 2006 l'A.G.C.M. aveva prospettato una violazione dell'art. 24 della Costituzione nel divieto di ricorrere al giudice ordinario.

⁹⁶ Cfr. G. COPPO, *Contractual stability and EU competition law in Contractual stability in football*, p. 301, che parla, come si dirà più approfonditamente oltre (*infra*, 3.2.), di un «*acquisition market, i.e. the upstream market where the clubs act as purchasers and/or suppliers of players' services. Indeed the players, as production factors, form one of the most important sources of supply for the individual clubs. In this context it is therefore not the players who act as purchasers or suppliers, but the club themselves*».

di servizi di procura sportiva sia nel contiguo e più complesso mercato delle prestazioni sportive professionistiche, bisogna verificare se la regolamentazione dell'attività di procuratore sportivo sia in grado di fornire le premesse per un corretto svolgimento dei mercati su cui, direttamente o indirettamente, tale disciplina influisce. Si è già visto, così, come tale assetto di norme sia sempre stato e, anzi, potenzialmente sia ancora, foriero di effetti anticoncorrenziali in grado di falsare, per prima cosa, il libero gioco della concorrenza tra procuratori e, di riflesso, la concorrenza tra società di calcio nell'attività di "acquisizione" dei diritti alle prestazioni sportive degli atleti. Tutto ciò è aggravato dalla circostanza che si tratta di un'attività solamente periferica al mondo dello sport: perciò, al fine di valutarne la compatibilità con il diritto della concorrenza, la rilevanza delle peculiarità proprie del settore dello sport si limiterà alle eventuali situazioni in cui l'attività dei procuratori appaia necessaria a garantire il corretto ed equilibrato svolgimento delle competizioni sportive.⁹⁷ La situazione risulta, poi, ancor più problematica alla luce della messa in discussione della legittimazione della F.I.F.A. ad emanare norme sui procuratori sportivi, che ha portato perfino taluni a ritenere che nella stessa emanazione di un regolamento in materia sia ravvisabile un abuso di posizione dominante da parte della F.I.F.A. (supra, 2.2.1.).

In quest'ottica, si collocano allora le voci che si erano sollevate a favore di un intervento dell'istituzioni europee al fine di regolamentare e armonizzare la materia. Tra il 2006 e il 2007 i tempi sembravano maturi per un intervento dell'Unione. Ad invocarlo per primo fu José Luis Arnaut, in un autorevole rapporto sullo sport – redatto, peraltro, all'interno del contesto delle istituzioni comunitarie, sotto l'impulso della Gran Bretagna, a cui in quel tempo spettava la presidenza dell'Unione – in cui furono, inoltre, suggeriti i *minimum requirements* che avrebbe dovuto contenere una direttiva di tal genere. In particolare, vennero individuate le seguenti norme essenziali: disciplina dei compensi; della lunghezza del contratto; dei metodi di risoluzione; delle clausole di non concorrenza (in particolare vietando la "doppia rappresentanza");

⁹⁷ Cfr. Autorità garante della concorrenza e del mercato, indagine cit., (punto 338).

dell'esame di verifica delle conoscenze per acquisire lo status di procuratore.⁹⁸ Si noti che la visione dell'autore era fortemente critica nei confronti dell'attività degli agenti di calciatori, ritenendo che aggiungesse un valore minimo, se non del tutto nullo, allo sport.⁹⁹ Al testo di Arnaut seguì la risoluzione del 29 marzo 2007 del Parlamento Europeo (c.d. "Rapporto Belet") che sembrava confermare l'intenzione delle istituzioni europee di intervenire in tale settore per mezzo di una direttiva, preferendo tale alternativa ad un sostegno meramente consultivo alle iniziative ad opera degli organismi di governo del calcio.¹⁰⁰ Tuttavia, nonostante nel 2009 in seguito all'entrata in vigore del Trattato di Lisbona l'Unione Europea abbia assunto competenza in materia di sport¹⁰¹, l'impulso a regolare l'attività dei procuratori sportivi si è decisamente frenato. Il nuovo regolamento della F.I.F.A. del 2014, perciò, procede nell'usuale solco, tracciato nel corso degli anni, dell'indipendenza della regolamentazione dell'attività dei procuratori dai poteri pubblici. Tanto più che non sembra risultare sia avvenuta alcuna consultazione con le istituzioni europee, volta a concordare il contenuto di tale regolamento, essendo ogni discussione avvenuta solamente fra i soggetti rilevanti dell'ordinamento sportivo.¹⁰²

Va sottolineato, peraltro, che nel citato caso Piau era stata riconosciuta la compatibilità con le norme in tema di concorrenza del sistema di licenze precedentemente previsto dalla F.I.F.A.: l'abolizione dello stesso, perciò, non era stata resa assolutamente necessaria dalle indicazioni dei tribunali dell'Unione. Inoltre, un favore espresso nei confronti della previsione di un esame per l'accesso alla professione giungeva sia dal citato *Study on Sports Agents in the European Union* sia dal

⁹⁸ J.L. ARNAUT (a cura di), *Independent European Sport Review 2006*, pp. 88 e ss., 112 e ss., 131.

⁹⁹ J.L. ARNAUT (a cura di), op. cit., p. 97.

¹⁰⁰ Cfr. Risoluzione del Parlamento europeo del 29 marzo 2007 sul futuro del calcio professionistico in Europa (punto 44). In particolare, al punto citato, si ritenne che la proposta di direttiva avrebbe dovuto affrontare i seguenti aspetti: «norme e criteri d'esame rigorosi per autorizzare un soggetto a svolgere l'attività di agente di calciatori; trasparenza nelle transazioni degli agenti; norme minime armonizzate per i contratti degli agenti; un sistema di controllo e disciplinare efficiente ad opera degli organismi europei di governo del calcio; introduzione di un "regime di concessione delle licenze di agente" e di un registro degli agenti; cessazione della "doppia rappresentanza" e del pagamento dell'agente da parte del giocatore».

¹⁰¹ Cfr. artt. 6 lettera e) e 165 T.F.U.E.

¹⁰² Cfr. Articolo pubblicato dalla F.I.F.A. sul proprio sito internet in concomitanza con la pubblicazione del testo del nuovo regolamento: <http://www.fifa.com/governance/news/y=2015/m=4/news=working-with-intermediaries-reform-of-fifa-s-players-agents-system-2583543.html>.

Rapporto Belet sia dal testo di José Luis Arnaut. Inoltre, a conferma della piena compatibilità con il diritto della concorrenza della previsione di un esame per accedere alla professione, si può citare brevemente un interessante paragone di tale disciplina con la giurisprudenza in tema di accordi di distribuzione selettiva, configurando simbolicamente i requisiti per poter superare l'esame come dei criteri selettivi volti a determinare la possibilità di accesso alla "rete di distribuzione" dei servizi di procura sportiva.¹⁰³

Gli accordi di distribuzione selettiva, infatti, possono essere definiti come un sistema di commercializzazione in cui i distributori ammessi alla rete vengono selezionati sulla base di criteri specifici e si impegnano a promuovere la vendita dei beni o servizi oggetto del contratto e a rivenderli solo a consumatori finali o altri rivenditori autorizzati.¹⁰⁴ Ebbene, laddove sono evidenti gli effetti preclusivi dell'accesso al mercato e l'affievolimento della concorrenza (in particolare quella all'interno di uno stesso marchio) che tali sistemi possono produrre, nel recente periodo si tende a distinguere nettamente fra criteri selettivi puramente qualitativi e criteri quantitativi¹⁰⁵, considerati i numerosi vantaggi commerciali che in determinati settori – quali i beni di elevata qualità, di lusso o di alta tecnologia – tali accordi possono produrre, soprattutto in tema di servizi di assistenza al consumatore. Ebbene, per quanto riguarda i requisiti per l'accesso alla rete di distribuzione selettiva puramente qualitativi se ne tende ormai ad assumere la liceità – in considerazione comunque del contesto economico di riferimento e degli effetti complessivi che realizzano – in quanto in grado di rafforzare la concorrenza, eliminando le inefficienze che potrebbero verificarsi in relazione al processo di distribuzione e, di conseguenza, aumentando la produttività complessiva del mercato.¹⁰⁶ Lo stesso ragionamento,

¹⁰³ Cfr. L. DI NELLA, op. cit., p. 89 e ss..

¹⁰⁴ Cfr. anche Regolamento n. 330/2010 della Commissione del 20 aprile 2010 relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate, art. 1, par. 1, lett e).

¹⁰⁵ Cfr. Commissione, Comunicazione 2010/C 130/01 sugli orientamenti sulle restrizioni verticali (par. 175).

¹⁰⁶ Cfr. in particolare Corte di Giustizia, 25 ottobre 1977, causa 26/76, Metro c. Commissione; più recentemente, Corte di Giustizia, 13 ottobre 2011, causa C-439/09, Pierre Fabre c Commissione (dove si parla di "giustificazione obiettiva" del sistema di distribuzione selettiva). Nello specifico, a partire dalla sentenza Metro, le condizioni richieste al fine di ritenere che un accordo di distribuzione selettiva non rientri nell'ambito dell'art. 101 T.F.U.E. sono le seguenti: la natura del prodotto in questione deve

dunque, si potrebbe simbolicamente svolgere per quanto riguarda la regolamentazione dell'accesso alla professione di agente, che, si è detto, in presenza di un esame scritto, avveniva tramite criteri oggettivi e trasparenti ed era volta a garantire una maggiore professionalizzazione dei servizi prestati a società e atleti, garantendo un livello di preparazione adeguato dei procuratori sportivi e rappresentando perciò, più che una selezione “quantitativa”, solo una selezione qualitativa in grado di produrre effetti positivi sul mercato.

Allo stesso tempo, bisogna poi notare che la liberalizzazione compiuta dalla F.I.F.A. non è neanche il segnale di una volontà esplicita di “cedere il passo” alla disciplina europea o degli ordinamenti nazionali. Piuttosto, è un chiaro segnale di una “sconfitta” da parte delle istituzioni sportive, che si sono dovute confrontare con la circostanza che agissero sul mercato numerosi agenti privi di licenza¹⁰⁷ e che anche molte transazioni curate da agenti dotati di licenza fossero, ciò nonostante, poco trasparenti e non verificabili. Si ricordi, in particolare, che gli agenti non sono tesserati delle singole federazioni ed era solamente in seguito all'effettivo rilascio della licenza che questi si obbligavano ad accettare la loro soggezione ai poteri e alle norme delle singole federazioni: ne risultava, perciò, l'impossibilità di un *enforcement* da parte dell'ordinamento sportivo nei confronti dei soggetti operanti, illegittimamente, sul mercato senza il possesso della licenza. Inoltre, è da notare che la tendenziale *deregulation*¹⁰⁸ che ha comportato il nuovo sistema è da associare soprattutto ad esigenze di semplificazione, volte a favorire le istanze di “controllo” sulle transazioni che si propone la F.I.F.A., per il tramite delle federazioni nazionali. Si è così preferito perseguire gli obiettivi della chiarezza e della trasparenza a discapito di auspiccate selezioni qualitative all'accesso. Non a caso, proprio il rischio di un accesso

rendere necessario un sistema di distribuzione selettiva; la scelta dei distributori deve avvenire secondo criteri oggettivi e puramente qualitativi; tali criteri devono essere stabiliti in modo uniforme per tutti i potenziali distributori e applicati in maniera non discriminatoria; i criteri stabiliti devono essere proporzionali al fine che si propongono di raggiungere.

¹⁰⁷ Cfr. M. LAI, op. cit., p. 86.

¹⁰⁸ Si consideri, comunque, che ad avviso di alcuni più che di *deregulation* si dovrebbe parlare di *devolution*, in considerazione del tentativo della F.I.F.A. di trasferire le responsabilità di *governance* alle federazioni nazionali. Allo stesso tempo, la F.I.F.A. ha tentato di spostare il centro di gravità delle proprie norme da un controllo diretto dell'attività degli agenti ad un controllo del rispetto degli obblighi previsti in capo a club e giocatori nei rapporti di lavoro con gli intermediari. Cfr. M. COLUCCI, D. RAPACCIUOLO, op. cit., p. 74 e ss..

incontrollato alla professione è stata una delle principali critiche mosse al nuovo assetto di previsioni. Ciò nonostante, la F.I.F.A. ha preferito concentrare i propri sforzi nel garantire la trasparenza delle transazioni, anche in considerazione della volontà di prevenire i rischi di commissione di reati – quali il riciclaggio di denaro – che sono favoriti da una eventuale incapacità dell'ordinamento sportivo di monitorare adeguatamente ogni affare. Tuttavia, proprio la circostanza della liberalizzazione della professione potrebbe rappresentare, con più semplicità, un efficace strumento per far intervenire un “prestanome” a siglare un contratto di rappresentanza, in casi nella cui sottostante transazione sia in realtà effettivamente intervenuto un procuratore che non vuole “associare” all'affare il suo nome, magari per celare rapporti particolarmente stretti da lui intrattenuti con una certa società di calcio.

Insomma, il quadro della normativa attualmente vigente non offre segnali confortanti circa una soddisfacente capacità di prevenire il verificarsi di situazioni in grado di falsare il libero gioco della concorrenza e, anzi, si è notata anche la problematicità degli “spazi normativi vuoti” lasciati dal sistema, peraltro riguardo a questioni di particolare rilevanza (quali la rappresentanza degli allenatori). Si può dire, allora, che se, sicuramente, grazie all'ultimo regolamento della F.I.F.A. sono stati fatti passi in avanti per quanto riguarda una maggiore semplificazione e, soprattutto, una maggior trasparenza del sistema dei procuratori sportivi, l'ultimo “tassello” mancante è ancora quello – come si è visto, invocato da tempo – di un sostegno di misure “pubbliche” alle norme di ordinamento sportivo. Inoltre, riprendendo le raccomandazioni finali dello *Study on Sports Agents in the European Union* citato, va sottolineato che un'altra importante questione da affrontare è quella della chiarificazione del campo di applicazione delle norme dell'Unione Europea, attualmente vigenti, all'attività dei procuratori sportivi: si è infatti esposto come diverse norme dell'Unione sembrerebbero comprendere all'interno del loro campo di applicazione l'attività dei procuratori (*supra*, 2.2.). Tuttavia, è attualmente poco chiaro – in quanto non è stato mai preso effettivamente in considerazione – come tali norme generali possano poi in concreto influenzare l'attività dei procuratori. Dunque, una linea d'azione

improntata, per così dire, al rispetto del principio di sussidiarietà tra poteri pubblici e soggetti dell'ordinamento sportivo sarebbe pienamente in linea con quella tendenza europea volta a riconoscere il diritto delle federazioni sportive all'autoregolamentazione. Senza dubbio, giungere al punto estremo di privare totalmente le federazioni di un potere normativo in tema di procuratori sportivi sarebbe poco coerente, anche in considerazione di quanto sostenuto dal citato *Study on Sport Agents in the European Union*, cioè che le regole adottate dalle federazioni sportive sono quelle che sono maggiormente in grado di tener conto della “specificità dello sport”. Il ruolo dell'Unione sarebbe quindi quello di promuovere il coordinamento e l'armonizzazione tra gli ordinamenti nazionali – tramite strumenti quali il dialogo sociale *ex art. 154 T.F.U.E.*, in particolare implementando il ruolo, al momento marginale, degli organismi rappresentativi degli interessi dei procuratori sportivi – dettando prescrizioni minime e di principio e meglio definendo il rapporto del diritto dell'Unione con un'attività che, si è visto, è ritenuta solamente limitrofa rispetto al mondo dello sport, sebbene ne sia intrinseca la funzionalità sia al trasferimento di atleti tra diversi club sia alla “gestione” dei rapporti tra società e calciatori. All'ordinamento sportivo spetterebbe poi il ruolo di dettare una disciplina di dettaglio, tenendo conto delle questioni specificamente sportive. E, allora, proprio una condivisione di intenti tra gli attori coinvolti in questa attività economica e una ben organizzata complementarietà tra politiche pubbliche e regole delle federazioni sportive potrebbero rappresentare la mèta finale a cui tendere, al fine di ottenere una disciplina adeguata, completa e armonizzata a livello europeo e al fine di garantire una concorrenza effettiva sia tra procuratori sportivi sia tra società calcistiche, che si avvalgono dei loro servizi al fine di concludere le cessioni dei contratti dei calciatori professionisti.

2.4. Le “Third Party Ownership”: cenni introduttivi e criticità

Al termine dell'analisi dell'attuale assetto normativo in tema di procuratori sportivi, merita attenzione anche la regolamentazione delle cosiddette “Third Party Ownership” (T.P.O.), al fine di comprendere al meglio le influenze sul mercato delle prestazioni sportive professionistiche di tali strumenti di “intermediazione” fra

società e atleti. Bisogna subito ricordare che le T.P.O. sono state recentemente vietate dalla F.I.F.A., ma per capirne a pieno i motivi bisogna analizzare la loro operatività prima del divieto impostovi. Le Third Party Ownership sono definibili come accordi tra società di calcio e parti terze (quali fondi di investimento, società, agenzie sportive, agenti sportivi), in base ai quali queste ultime acquisiscono una partecipazione economica sul corrispettivo della cessione, futura ed eventuale, del contratto di un atleta. La pratica delle T.P.O. è originata dalla possibilità di scindere i diritti “federativi” su un giocatore, da quelli economici derivanti dal valore del contratto stipulato con l’atleta.¹⁰⁹ I diritti federativi conseguono al deposito presso la federazione competente del contratto di lavoro subordinato tra società e atleta, a cui consegue il diritto di tesseramento: con quest’ultimo, il calciatore entra a far parte dell’ordinamento sportivo, in qualità di tesserato presso la società con cui ha stipulato l’accordo, che potrà così rappresentare nelle manifestazioni sportive. Come indicato espressamente nell’ordinamento sportivo italiano dall’art. 40, comma quarto, delle N.O.I.F., i diritti di tesseramento possono appartenere ad una sola società per volta, riflesso della bilateralità del rapporto di lavoro sportivo. Allo stesso tempo, però, il contratto dell’atleta ha un certo valore economico, che rappresenta il corrispettivo che la società titolare del tesseramento richiederebbe per la sua cessione. È qui che si innesta la nascita delle T.P.O.: tramite contratti privati con parti terze, i club possono cedere parte delle utilità economiche derivanti dalla cessione di un contratto. Lo sviluppo delle T.P.O. è ravvisabile, intorno agli anni ’90, nel sistema sportivo sudamericano, dove soprattutto sotto forma di “*recruitment T.P.O.*” vengono concesse ad agenti, osservatori o altri soggetti, percentuali sui diritti economici del contratto di un giocatore, per aver “scoperto” l’atleta ancora giovane e dilettante e averlo “proposto” ad una data società.¹¹⁰ Il modello che è penetrato in Europa è, però,

¹⁰⁹ Cfr. *Project T.P.O.*, studio del 2013 della KPMG per conto della European Club Association (E.C.A.). Il termine originale usato è “*federative rights*”.

¹¹⁰ Va sottolineato che, nell’opinione pubblica sudamericana, la considerazione del ruolo degli agenti è ben più positiva rispetto a quanto avvenga in Europa. Tale differenza di prospettiva è ravvisabile già nel fatto che i procuratori sportivi vengono spesso qualificati come “*empresario do futebol*”, cioè imprenditori calcistici che vanno oltre il semplice ruolo di rappresentanti.

Per quanto riguarda la legittimazione dell’attività di investimento in T.P.O. da parte dei procuratori, si possono citare due casi emblematici. In Brasile, è significativa l’introduzione, avvenuta a metà degli anni

diverso. In particolare, si sono sviluppate le “*financing T.P.O.*” e le “*investments T.P.O.*”. Nel primo caso, un club che versa in una situazione finanziaria critica, concede ad una parte terza diritti economici sul contratto di uno o più giocatori (tra il 10% e il 40% del corrispettivo di una futura cessione) in cambio di un finanziamento. Nel secondo caso, l’investitore terzo interviene a sostenere l’acquisizione, da parte del club, del contratto di un nuovo giocatore contribuendo al pagamento del corrispettivo e di conseguenza, anche qui, acquisendo diritti economici sul nuovo contratto dell’atleta (solitamente, una percentuale molto alta, ma non superiore al 50%, del corrispettivo per la futura cessione del contratto).¹¹¹ Le T.P.O. – soprattutto per come si sono assestate nel sistema europeo – rappresentano, dunque, da un lato, nuove forme di finanziamento per i club; dall’altro, per gli investitori, rappresentano una consistente opportunità di ottenere cospicui profitti, con un livello di rischio rappresentato soltanto dall’eventuale insolvenza della società, considerato che le clausole di questi accordi sono redatte in modo da offrire ampia protezione agli investitori, ad esempio, garantendo un ritorno economico minimo, a prescindere dal corrispettivo che verrà corrisposto per la cessione del contratto dell’atleta coinvolto. A questo punto, dovrebbe risultare chiaro quale sia la maggiore criticità delle T.P.O.: si tratta, in sostanza, di accordi che coinvolgono soggetti, società o fondi esterni all’ordinamento sportivo e su cui, pertanto, quest’ultimo non ha potere di controllo e di regolazione. Basti pensare che, in quanto formalmente meri contratti tra privati,

⁹⁰, dell’istituto della *parveria*, tramite il quale veniva concesso a società di capitali di investire in un club calcistico per un periodo di almeno dieci anni, con il diritto conseguente di ottenere una percentuale dei profitti commerciali del sodalizio sportivo, nonché dei corrispettivi per le cessioni di contratto dallo stesso ottenuti. In Argentina, invece, si è assistito alla pratica di società calcistiche che hanno creato i loro propri fondi di investimento, tramite cui vendere i diritti economici sui propri giocatori. Un esempio è la nota squadra di Buenos Aires Club Atlético Boca Juniors che è stata la prima società sportiva al mondo a creare il proprio fondo di investimento, *La Xeneize Sociedad De Fondos Comunes de Inversión*. Il fondo fu peraltro pienamente riconosciuto dalle autorità finanziarie argentine e raccolse ben \$ 13.000.000 di sottoscrizioni iniziali, in seguito all’acquisizione dei diritti economici su dodici giocatori della squadra. Cfr. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p.154..

¹¹¹ Lo studio citato elenca, poi, altri casi in cui una parte terza potrebbe vantare diritti economici sul contratto del giocatore. Tra i più interessanti: a) la “*club-agent co-ownership*”, in cui la società sportiva e l’agente del giocatore possono accordarsi per concedere a quest’ultimo diritti economici sul contratto del suo assistito (prassi già nel 2008 vietata dall’art. 29 del vecchio Regolamento F.I.F.A. sugli agenti di calciatori); b) “*Economic rights pledged to secure credit*”, modello operante soprattutto in Spagna, con cui i diritti economici sul contratto di un atleta vengono offerti a garanzia di un finanziamento di un istituto di credito.

non vige l'obbligo del deposito di tali contratti presso le federazioni sportive competenti, addirittura accompagnandosi talvolta a tali contratti clausole di riservatezza, che rendono più difficile qualsiasi valutazione economica del fenomeno.¹¹² Il problema si presenta, poi, in tutta la sua evidenza se si pensa che, tramite le clausole contrattuali del minimo ritorno garantito, queste parti terze sono in grado di influenzare pesantemente il mercato delle prestazioni sportive dei giocatori coinvolti in una T.P.O.: infatti, a tali clausole – oltre alla possibilità di ottenere il minimo garantito anche in caso di mancato trasferimento o di corrispettivo per la cessione di contratto la cui percentuale spettante all'investitore fosse risultata inferiore a tale somma – si accompagnava la previsione per l'investitore di richiederne il pagamento, ad esempio, quando fossero state modificate le condizioni del rapporto contrattuale tra società e atleta, sia per quanto riguarda il salario sia per quanto riguarda una (ri)determinazione dell'indennizzo che l'atleta avrebbe dovuto corrispondere in caso di recesso dal contratto. Allo stesso tempo, era comune prevedere clausole in base alle quali, se il club avesse ricevuto un'offerta per il contratto dell'atleta pari o superiore ad una cifra concordata, avrebbe dovuto corrispondere – anche in caso di mancata cessione – la percentuale di tale offerta che sarebbe spettata all'investitore nel caso fosse stata accettata. Inoltre, al fine di facilitare la cessione del contratto dell'atleta coinvolto, il club autorizzava l'investitore a svolgere attività di intermediazione, tramite procuratori sportivi, al fine di promuoverne la cessione¹¹³.

Il quadro delineato mostra in tutta la sua criticità la pressante influenza che parti esterne all'ordinamento sportivo erano in grado di esercitare sulla libertà di autodeterminazione dei soggetti di tale ordinamento, nonché sul potere contrattuale delle società di perseguire la stabilità dell'accordo con l'atleta. La conferma a tutto ciò è data dal fatto che, prima del divieto imposto dalla F.I.F.A., già singole federazioni (quella inglese, francese e polacca) avevano proibito tale pratica nei loro rispettivi regolamenti. D'altronde, da strumento nato per capitalizzare un profitto economico

¹¹² Cfr. A. CONI, *Le Third Party Ownership*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 1/2015, p. 42 e ss..

¹¹³ Cfr. *Project TPO* cit., p. 37 e ss.

in seguito alla cessione del contratto di un calciatore da un club sudamericano ad un club europeo (considerato che il corrispettivo per una successiva cessione infraeuropea sarebbe stato ben più alto), il fenomeno aveva assunto una valenza quasi paneuropea.¹¹⁴ Tuttavia, tale fenomeno ha allo stesso tempo permesso una maggiore competitività di squadre che, senza l'intervento di investitori/finanziatori esterni, ben difficilmente sarebbero riuscite a competere economicamente con altre società, che vantano entrate economiche ben superiori. Ciò ha permesso anche, in parte, di riequilibrare il divario economico esistente tra differenti leghe europee, favorendo così una più ampia concorrenza su scala europea con riguardo al mercato dei calciatori professionisti. È chiaro però che i potenziali benefici di queste nuove forme di finanziamento e investimento sportivo sembravano venir del tutto annullati sia dall'assenza di una regolamentazione specifica volta ad evitare abusi dell'istituto, sia dalle asimmetrie di regolamentazione tra i diversi ordinamenti sportivi europei, in un mercato dei trasferimenti che, però, come si è espresso, ha assunto nell'ultimo ventennio un ambito geografico di rilevanza prettamente europeo. Dal canto suo, la F.I.F.A. ha tentato un primo intervento di regolamentazione *soft* nel 2007, introducendo, nel Regolamento sui trasferimenti, l'articolo 18-bis, direttamente applicabile anche nelle singole federazioni nazionali: tale articolo vieta semplicemente forme di influenza esterna su un club ad opera di qualsiasi parte terza (perfino un'altra società di calcio), in materia di trasferimenti e rapporti contrattuali con i giocatori. È chiaro che una disposizione del genere ben poco avrebbe potuto contrastare il fenomeno delle T.P.O.¹¹⁵, che, nel tempo, iniziavano ad essere utilizzate anche come

¹¹⁴ Cfr. *Project TPO* cit., in base al quale, ad esempio, in Portogallo tra il 26% e il 37% del valore complessivo di mercato dei calciatori della lega calcistica portoghese era coinvolto in operazioni di T.P.O.; in Spagna la cifra si attestava tra il 5,1% e l'8%. Nell'Est Europa (Bosnia, Croazia, Macedonia, Serbia, Albania, Bulgaria, Romania, Ungheria, Slovenia e Montenegro), campionati tradizionalmente "esportatori" di giocatori, secondo la distinzione citata in precedenza, tale valore di mercato si attestava tra il 40% e il 50%.

¹¹⁵ A tal riguardo, è possibile sottolineare che l'unico caso che ha riguardato la violazione (solamente) dell'art. 18-bis è quello della società finlandese del Tampere United. Tale sodalizio, infatti, aveva raggiunto un accordo con un soggetto terzo volto alla divisione in parti uguali di tutti i proventi della cessione dei contratti di giocatori del club. Allo stesso tempo, la società si impegnava a cedere, a lungo andare, tutti i contratti dei giocatori non coinvolti nell'accordo con la terza parte e a indennizzare il soggetto terzo nel caso i giocatori coinvolti nell'accordo non avessero disputato un numero congruo di partite. Cfr. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 170.

strumenti volti all'evasione fiscale e al riciclaggio di denaro. Allo stesso tempo, si riscontravano all'interno dell'ordinamento sportivo atteggiamenti opposti verso la pratica delle T.P.O.. Da un lato, venivano riconosciute e ammesse da alcuni lodi del T.A.S.¹¹⁶, i quali – ai fini della validità delle stesse – richiedevano però il consenso dell'atleta e che lo stesso fosse vincolato da un contratto ad una società al momento dell'accordo, in quanto queste ultime avrebbero dovuto poter assumere direttamente e liberamente i giocatori svincolati.¹¹⁷ Dall'altro lato, la U.E.F.A. tentava di circoscrivere l'ambito di operatività delle T.P.O., ad esempio vietando che l'agente di un giocatore potesse vantare diritti economici sul corrispettivo della cessione del contratto del suo assistito tra due club. L'intervento della F.I.F.A. è risultato così improcrastinabile: la federazione, sul finire del 2014, è intervenuta a troncane la disputa, vietando integralmente le T.P.O., tramite l'introduzione dell'art. 18-ter nel Regolamento sui trasferimenti, il quale prevede che i club e gli atleti non potranno concludere accordi in virtù dei quali una parte terza rispetto a loro abbia diritto a vedersi riconoscere diritti o percentuali in relazione al compenso pattuito al momento della cessione del contratto di un atleta da una squadra ad un'altra. Allo stesso tempo, tra le disposizioni transitorie che ancora oggi hanno interesse, va fatto presente che le operazioni di tal tipo già in essere prima del 1° gennaio 2015 manterranno valore fino alla loro scadenza, salvi gli obblighi di *disclosure* dell'accordo.

Le ragioni che hanno spinto verso tale divieto sono state soprattutto quelle di tutela della libertà degli atleti, nonché evitare che le società aumentassero la propensione all'indebitamento e alla speculazione, appoggiandosi ripetutamente ai fondi di investimento e perdendo gradualmente quote di sovranità economica sul proprio patrimonio. Rimane poi un elemento cardine da considerare, cioè la tutela della stabilità contrattuale. Visto che, come già detto, il sistema delle T.P.O. favorisce una continua cessione dei contratti degli atleti, al fine di capitalizzare quanto prima gli

¹¹⁶ Cfr. T.A.S. 2004/A/635, RCD Espanyol De Barcelona Sad c Club Atletico Velez Sarsfield.

¹¹⁷ Cfr. a tal riguardo l'art. 4, comma primo, della legge 91/1981 sul lavoro sportivo in Italia: prevedendo che il rapporto si costituisca mediante "assunzione diretta" vieta dunque ogni forma di mediazione nella sistemazione degli atleti, salva la possibilità dello sportivo di avvalersi di un procuratore sportivo. In sostanza, non è possibile che un soggetto terzo pretenda di vantare diritti economici su un atleta libero da vincoli contrattuali.

investimenti, il rischio di veder messo in discussione il principio della tutela della stabilità contrattuale era forte, tanto più qualora la “parte terza” coinvolta nell’accordo fosse stata il procuratore del calciatore. In sostanza, il principale rischio è il contrasto tra la logica di valorizzazione del “cartellino” dell’atleta, che spinge gli investitori, rispetto agli obiettivi di ordine sportivo che dovrebbero guidare le società di calcio. Proprio in connessione di quest’ultima questione, si è prospettato che le T.P.O. avrebbero potuto favorire l’esplosione di una “bolla speculativa”: l’aumento esponenziale delle trattative e delle cessioni di contratto, al fine di capitalizzare quanto prima e al livello più alto il guadagno dell’investitore, avrebbe potuto portare a raggiungere equilibri nei corrispettivi per i “cartellini” dei giocatori ben più alti di quelli che la normale dinamica di domanda e offerta avrebbe potuto fissare.

A questo punto, è bene analizzare le reazioni all’imposizione del divieto della F.I.F.A. a tali accordi negoziali: si può innanzitutto constatare come gli operatori interessati a raggiungere comunque i risultati garantiti dalle T.P.O. potrebbero ricercare lacune e alternative che permettano di ottenere gli stessi risultati, senza però violare l’art. 18-ter.¹¹⁸ Soprattutto, l’attenzione si potrebbe rivolgere all’acquisizione di quote azionarie delle società: ad esempio, tramite la pratica dei cosiddetti “*bridge clubs*”, ossia società di calcio che si interpongono nel trasferimento di un atleta da una società ad un’altra. In questo modo, il *bridge club* potrebbe acquisire il contratto di un giocatore da una società A, ad una cifra più alta di quella a cui lo rivende, poco dopo, alla società B, salvo poi accordarsi con quest’ultima per il riconoscimento di diritti economici in caso di futura ulteriore cessione del contratto ceduto: si noti, infatti, che l’art. 18-ter impedisce solo la concessione di diritti economici a soggetti terzi, non ad altre società di calcio. È bene però subito dire che la F.I.F.A. è ben conscia di questa pratica, essendo riuscita a individuare e sanzionare trasferimenti non giustificati da ragioni sportive. Allo stesso tempo, gli operatori contrari all’abolizione delle T.P.O. hanno cercato di difendere i propri interessi presso autorità di regolazione e autorità giurisdizionali. Ad esempio, la federazione spagnola e quella portoghese hanno congiuntamente presentato una denuncia alla Direzione generale per la concorrenza

¹¹⁸ Cfr. A. CONI, op. cit., p. 52 e ss..

della Commissione Europea, ritenendo che il divieto alle T.P.O. violasse la libertà economica delle società di calcio, dei giocatori e delle parti terze, restringendo la concorrenza senza giustificazioni né proporzionalità.¹¹⁹ Sempre in Spagna, tra il luglio e l'agosto del 2015, la *Comisión Nacional de los Mercados y Competencia* (C.N.M.C.), in due distinti pareri, ha espresso la propria contrarietà al provvedimento della F.I.F.A., recepito dalla federazione calcistica spagnola. Interpellata dai rappresentanti del massimo campionato spagnolo, la C.N.M.C., nel primo parere, ha ritenuto che il recepimento dell'art. 18-ter avesse un impatto negativo sul modello di regolazione economica e concorrenza raggiunto in Spagna nel mercato dei trasferimenti di calciatori; nel secondo parere, più articolato, ha individuato quattro criticità principali del divieto imposto alle T.P.O.: innanzitutto, ha riscontrato una violazione del principio costituzionale della libertà d'impresa e di quello comunitario della libera circolazione di persone e capitali; in secondo luogo, si è ritenuto che il bando alle T.P.O. non potesse comunque impedire manipolazioni del mercato dei trasferimenti; in terzo luogo, si sarebbe potuta riscontrare una lesione della concorrenza tra le società calcistiche spagnole, essendo stata preclusa alle società medio-piccole una fonte di finanziamento essenziale per competere con le società principali; infine, il bando comporterebbe un danno per i calciatori, che dalle T.P.O. avevano ottenuto vantaggi di carriera e maturazioni sportive. Bisogna citare, poi, le sentenze del Tribunale di prima istanza e della Corte d'appello di Bruxelles, che hanno rigettato l'azione intentata da *Doyen Sport Investment Ltd* (D.S.I.), volta a far sospendere in via cautelare l'applicazione dell'art. 18-ter, in quanto contrastante con le norme dell'Unione Europea in materia di concorrenza, in particolare rappresentando un abuso di posizione dominante della F.I.F.A.. Infine, si devono citare le condanne della F.I.F.A. stessa a vari club (Santos Futebol Clube, Sevilla F.C., Club K. St. Truidense V.V., F.C. Twente e F.C. Seraing) per violazioni dell'articolo 18-ter. Insomma, a più di un anno e mezzo dal divieto imposto alle T.P.O., non sono mancati i tentativi, da parte degli interessati, di cercare un intervento da autorità esterne all'ordinamento sportivo per farne dichiarare l'illegittimità. Al momento, la

¹¹⁹ Attualmente, non risulta che la denuncia abbia avuto seguito.

decisione della F.I.F.A. risulta però ben salda e, anzi, come detto, sono arrivate le prime condanne a società che abbiano violato l'art. 18-ter. Tralasciando, per il momento, qualsiasi analitica valutazione dell'impatto sulla concorrenza di tale divieto (*infra*, 4.4.), bisogna concludere l'analisi sostenendo che, sicuramente, la F.I.F.A. avrebbe potuto tentare, quantomeno inizialmente, di regolare il fenomeno cercando di favorirne la trasparenza, piuttosto che scegliere la via del divieto assoluto, considerati anche i benefici che tale strumento negoziale potrebbe portare, se utilizzato in maniera trasparente e corretta, soprattutto alle società (o più in generale alle federazioni calcistiche) con minori disponibilità economiche. Allo stesso modo, in un'ottica di un possibile contrasto con le norme dell'ordinamento dell'Unione Europea, è ovvio che l'imposizione di un divieto assoluto, piuttosto che una regolamentazione accurata, rischia maggiormente di non rispettare quei canoni della proporzionalità, della necessità e dell'idoneità che la Corte di Giustizia richiede per derogare a norme in materia di libertà fondamentali e di concorrenza, in virtù della presa in considerazione di un interesse generale meritevole di tutela nel quadro della "specificità dello sport".¹²⁰

3. Il mercato rilevante: analisi economica e operativa

Sezione I: Il mercato delle prestazioni professionistiche sportive

3.1. Cenni introduttivi sulla nozione di mercato rilevante nel diritto antitrust

Nell'ambito di ogni compiuta analisi di diritto della concorrenza, ruolo di primo piano occupa la definizione del mercato rilevante, dovendosi ogni concreta fattispecie valutare sempre in considerazione di un determinato mercato. L'individuazione del mercato rilevante, infatti, laddove si consideri una porzione più o meno ampia dello

¹²⁰ Cfr. A. CONI, op. cit.. A tal proposito, proponendosi tali norme di favorire una competizione sportiva intesa in termini di contendibilità e correttezza, nonché di tutelare gli sportivi, è ovvio il rimando all'articolo 165 T.F.U.E..

stesso, individuando il luogo entro il quale le pressioni competitive si dispiegano, può ben determinare gli esiti di una controversia riguardante il diritto della concorrenza. Identificando il mercato rilevante, in sostanza, si identifica quali imprese siano effettivamente in concorrenza con quelle prese in considerazione in una data fattispecie e, perciò, quali imprese siano in grado di condizionare il comportamento di queste ultime, impedendone comportamenti indipendenti dalle effettive pressioni competitive.¹²¹

Nello svolgere tale perimetrazione, è importante la distinzione e la definizione delle due “variabili” del mercato del prodotto e del mercato geografico. Per quanto riguarda il primo, lo si può definire come il mercato che comprende «*tutti i prodotti e/o servizi che sono considerati intercambiabili o sostituibili dal consumatore, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati*»¹²² Il secondo, invece, «*comprende l'area nella quale le imprese in causa forniscono o acquistano prodotti o servizi, nella quale le condizioni di concorrenza sono sufficientemente omogenee e che può essere tenuta distinta dalle zone geografiche contigue perché in queste ultime le condizioni di concorrenza sono sensibilmente diverse*».¹²³ Si noti, inoltre, che i criteri utilizzati per la definizione del mercato rilevante potrebbero condurre a risultati diversi a seconda della “ipotesi anticoncorrenziale” propria della fattispecie. Così, ad esempio, «*il mercato geografico potrà essere delimitato in modo diverso quando è all'esame una concentrazione, e si effettua quindi un'analisi delle prospettive future, rispetto a quando occorre indagare sul comportamento passato*».¹²⁴ In particolare, tale previsione è stata posta in risalto per sostenere che la determinazione antitrust di un dato mercato rilevante, lungi dall'essere un dato descrittivo e neutro, sia allora il risultato di un'analisi che può essere affrontata solo partendo da un particolare e concreto problema, trovando, allora, in realtà, il suo dato di partenza non in una “merce”, nè in una “serie di imprese interessate”, bensì in un “comportamento imprenditoriale (di una o più imprese)”.¹²⁵

¹²¹ Cfr. Commissione, *Comunicazione 97/C 372/03*, par. 2.

¹²² Cfr. Commissione, *Comunicazione 97/C 372/03*, par. 7.

¹²³ Cfr. Commissione, *Comunicazione 97/C 372/03*, par. 8.

¹²⁴ Cfr. Commissione, *Comunicazione 97/C 327/03*, par. 12.

¹²⁵ Cfr. M. LIBERTINI, *Diritto della concorrenza dell'Unione Europea*, p. 86 e ss..

Partendo da queste premesse di ordine generale, è possibile proseguire nell'individuazione e nell'analisi del mercato rilevante, con la consapevolezza, si ricorda, che una diversa delimitazione potrebbe conseguire all'analisi di diverse fattispecie. Nello specifico, in questa prima sezione, si definirà il mercato rilevante per quanto riguarda le cessioni di contratto dei calciatori professionisti. Nella sezione successiva l'analisi, invece, si concentrerà sul mercato dei servizi di procura sportiva, in considerazione della già sottolineata incidenza che le dinamiche di tale mercato possono avere sul mercato delle prestazioni sportive professionistiche.¹²⁶

3.1.1. Criticità dell'individuazione di un mercato rilevante dei trasferimenti dei calciatori professionisti

È importante, a questo punto, sottolineare come, per quanto concerne il mercato delle prestazioni professionistiche sportive, oltre alle usuali problematiche connesse alla definizione di ogni mercato rilevante, è stata perfino posta in dubbio la possibilità stessa di individuare un mercato rilevante per quanto riguarda il diritto della concorrenza.¹²⁷ Si noti che la Corte di Giustizia non si è ancora mai pronunciata in casi concernenti l'applicazione del diritto della concorrenza ad un (eventuale) mercato delle prestazioni sportive professionistiche. Infatti, una prima volta, nel già citato caso *Bosman* (*supra* 1.2.) la Corte ha risolto il caso semplicemente pronunciandosi circa l'incompatibilità delle indennità di preparazione e promozione con l'allora art. 48 del Trattato CE, perciò ritenendo non necessario pronunciarsi sull'interpretazione degli (allora) artt. 85 e 86 del Trattato CE. Pochi anni dopo, però, la Corte ebbe teoricamente l'opportunità di pronunciarsi a tal riguardo. Si è, infatti, già sottolineato come quella sentenza avesse valore solamente con riguardo ai calciatori professionisti cittadini dell'Unione Europea che intendevano trasferirsi da un club di uno stato membro ad un altro. Ciò comportava che – in attesa della rielaborazione normativa della disciplina dei trasferimenti – un atleta non cittadino dell'Unione Europea, alla scadenza del suo contratto, non avrebbe potuto trasferirsi

¹²⁶ Cfr. Autorità garante della concorrenza e del mercato, indagine cit., (punti 35-36).

¹²⁷ Cfr. M. COCCIA, *Il trasferimento dei calciatori e il diritto della concorrenza: quale mercato rilevante?* In *Rivista di Diritto Sportivo* 1998, p. 683 e ss..

liberamente ad un'altra società, essendo necessario ancora, in tali casi, il versamento di una indennità di preparazione e promozione. Fu per tale motivo che, il 2 luglio 1998, il calciatore professionista ungherese¹²⁸ Tibor Balog, sulla base di un'asserita violazione degli (allora) artt. 85 e 86 del Trattato CE e dell'art. 53 n.1 dell'Accordo sullo Spazio Economico Europeo, adì il Tribunale di prima istanza di Charleroi chiedendo di ingiungere alla società calcistica Royal Charleroi Sporting Club di astenersi dal pretendere una indennità di trasferimento o dal porre in essere qualsiasi altro comportamento volto a, o avente l'effetto di, ostacolare direttamente o indirettamente la sua libertà contrattuale e quella delle società eventualmente interessate ad ingaggiarlo, chiedendo altresì di interpellare a tal riguardo la Corte di Giustizia *ex art. 177 del Trattato CE (ora art. 267 T.F.U.E.)*.¹²⁹ Il 2 luglio 1998, così, il Tribunale belga emise un'ordinanza di rinvio alla Corte di Giustizia, al fine di analizzare una questione che era rimasta in sospeso sin dal caso Bosman, cioè se l'obbligo del versamento di una indennità di preparazione e promozione per perfezionare il trasferimento di un atleta, seppur in seguito alla scadenza del contratto dello stesso, contrastasse con le suddette norme in tema di concorrenza. Anche in tal caso, però, la Corte di Giustizia non riuscì effettivamente a pronunciarsi, per l'aver raggiunto le due parti della causa principale un accordo stragiudiziale (favorito anche dalla modifica del Regolamento sui trasferimenti F.I.F.A. intervenuta nel 2001): il caso venne perciò cancellato dal registro il 4 dicembre 2001. È di interesse, però, che prima della cancellazione, il 29 marzo 2001, furono comunque pubblicate le conclusioni dell'Avvocato Generale Stix-Hackl, che – come si vedrà in seguito – si pronunciò nettamente a favore dell'esistenza di un mercato dei trasferimenti rilevante per il diritto della concorrenza, sostenendo l'incompatibilità della previsione del versamento di una indennità di promozione con l'(allora) art. 81 CE.

Nelle more del procedimento, il caso Balog ha offerto lo spunto per una discussione teorica volta ad affermare l'inesistenza di un mercato dei trasferimenti rilevante per

¹²⁸ Si ricorda che l'Ungheria è entrata a far parte dell'Unione Europea solamente a partire dal 2004.

¹²⁹ Si noti che il contratto dell'atleta con la società era giunto a scadenza il 30 giugno 1997. Successivamente, l'atleta aveva rifiutato le proposte di rinnovo contrattuale pervenutegli dalla società belga, trovandosi, allo stesso tempo, impossibilitato al trasferimento presso un nuovo club in virtù della richiesta da parte del Royal Charleroi Sporting Club di una indennità di trasferimento.

il diritto della concorrenza. Il punto di partenza è stato che né nell'ordinanza di rinvio del giudice belga, né nelle conclusioni dell'Avvocato Generale Lenz (nel caso Bosman) venisse individuato chiaramente quale fosse il mercato rilevante delle fattispecie in esame. In particolare è stato fatto notare come in quest'ultimo caso, venisse individuato un mercato a metà strada tra quello coincidente con la stessa attività agonistica e il mercato delle prestazioni dei giocatori.¹³⁰ Si è, così, sostenuto che la prima delle due ipotesi di mercato prospettate appaia poco coerente, giacché «[l]'attività agonistica in quanto tale può ben difficilmente essere considerata un vero mercato, in quanto le società sportive che competono sul piano sportivo solo in parte competono anche sul piano economico in quanto, necessariamente, cooperano con le altre per poter partecipare allo stesso torneo o campionato. Non si può confondere la competizione sportiva con la competizione economica».¹³¹

Per quanto qui più riguarda, poi, è stata criticata anche l'identificazione del mercato rilevante con il secondo mercato prospettato, nel quale – a parere dell'Avvocato Generale Lenz – le società si ripartirebbero i calciatori, ossia «le fonti di approvvigionamento». Infatti, è stato sostenuto che tra le società di calcio non avvenga in alcun modo una “ripartizione” dei calciatori, dato che, anzi, le stesse competono ferocemente per assicurarsene le prestazioni. Inoltre, è stato ritenuto anche che «solo limitatamente i servizi forniti dai singoli calciatori possono ritenersi sostituibili per qualità, prezzo e uso».¹³²

Infine, si è fatto notare che l'individuazione di un mercato rilevante delle prestazioni dei giocatori «presuppone che i calciatori siano considerati o come clienti o come fornitori – tertium

¹³⁰ Cfr. punto 262 delle conclusioni dell'Avvocato Generale Lenz, dove si dice che «[l]e norme relative agli stranieri limitano la possibilità delle singole società di farsi concorrenza mediante l'ingaggio di calciatori. In ciò deve ravvisarsi una restrizione della concorrenza tra queste società».

¹³¹ Cfr. M. COCCIA, op. cit., p.690, che a sua volta cita A. PAPPALARDO, *Le droite de la concurrence et le sport professionnel par équipe: quelques appréciations critiques sur la notion de marché en cause en marge de l'«affaire Bosman»*, in *Revue du Marché Unique Européen*, 1996, n.1, che afferma che «un championnat de football ne peut en effet être assimilé à un marché dans lequel des services seraient offerts et demandés».

¹³² Cfr. M. COCCIA, op. cit., pp. 690-691, che porta a sostegno della sua tesi le decisioni della Commissione Europea nei casi WEA-Filipacchi e VBBB/VBVB. Nel primo, riguardo ad un caso di accordi di divieto di esportazione di dischi fonografici, è stato dalla Commissione affermato che «le interpretazioni di artisti rinomati hanno carattere individuale e non potrebbero, date le loro proprietà, essere considerati equivalenti alle interpretazioni di altri artisti». Nel secondo, l'autore riporta l'opinione della Commissione, in base alla quale, nel contesto di accordi in grado di creare prezzi imposti collettivi, «numerosi libri “sono opere interamente originali scritte da un autore secondo la sua ispirazione del momento” e pertanto non sono comparabili fra loro».

non datur – delle società in concorrenza per avvalersi dei loro servizi». Tuttavia, i calciatori professionisti non possono essere inclusi in nessuna di queste due categorie, rappresentando meri lavoratori subordinati. Quindi, se i calciatori sono lavoratori a cui si applica l'articolo 45 T.F.U.E. – come affermato nella sentenza Bosman – non si può, allo stesso tempo, considerarli clienti o fornitori delle società di calcio.¹³³

Queste considerazioni, insomma, hanno lo scopo di evitare facili equiparazioni tra lo sport e le altre attività economiche assoggettate al diritto della concorrenza. Così, si è arrivato a sostenere che – eccetto i casi in cui gli organismi sportivi si pongano esplicitamente sul mercato al fine di vendere uno spettacolo o finanziare la loro attività – in casi come quello del trasferimento dei calciatori *«l'individuazione di un mercato rilevante si fa difficile in quanto, probabilmente, un mercato nel senso del diritto della concorrenza non c'è»*.¹³⁴

3.2. Il mercato (rilevante) delle prestazioni professionistiche sportive

Nonostante le autorevoli opinioni sinora esposte, che tendono a negare l'esistenza di un mercato dei trasferimenti rilevante per il diritto della concorrenza, si precisa subito che, ai fini di questa trattazione, si accoglie l'opinione di chi, invece, ritiene che tale mercato possa essere ben configurato (nonostante, va detto, l'atipicità di un mercato siffatto, in quanto, oltre alle normali dinamiche di domanda e offerta fra società, giocano un ruolo decisivo gli atleti, il cui consenso rappresenta elemento costitutivo della fattispecie di cessione di contratto e che possono, si è visto, recedere unilateralmente dai loro contratti, salve le sanzioni sportive e civili previste). Invero, analizzando i passaggi logici di tali opinioni favorevoli è possibile anche trovare una

¹³³ Cfr. M. COCCIA, op. cit., p. 691.

¹³⁴ Cfr. M. COCCIA, op. cit., p. 691. Si noti che l'autore, oltre alle considerazioni riportate circa l'individuazione di un mercato rilevante, ritiene anche che, per quanto riguarda le normative emanate dalle federazioni sportive internazionali o nazionali, sia difficile riscontrare l'esistenza di veri "accordi tra imprese", "decisioni di associazioni di imprese" o "pratiche concordate" ai sensi dell'art. 101 T.F.U.E., ritenendo invece che le normative emanate dalle federazioni sportive abbiano, ai fini del diritto antitrust, la stessa funzione delle normative emanate dall'autorità pubblica. Tuttavia, si è visto che tale opinione è in contrasto con quanto è stato espresso, successivamente, dal Tribunale nel caso Piau (*supra*, 2.2.1.).

precisa corrispondenza con le critiche proposte dalle altre concezioni sinora esposte.¹³⁵

Innanzitutto, allora, è stato sottolineato come la disciplina dei trasferimenti non possa essere inclusa fra le regolamentazioni “puramente sportive”, poichè va oltre quelle che sono le mere regole del gioco, essendo priva di quella intrinseca natura sportiva che permetterebbe, a priori, di dimostrare che si è fuori dall’ambito di applicazione del diritto della concorrenza. L’altra premessa da fare è che, nel considerare il sistema dei trasferimenti dei calciatori alla luce del diritto della concorrenza, non bisogna porre l’attenzione sulla relazione contrattuale intercorrente fra società e atleta, bensì sulla relazione contrattuale che si instaura tra società cedente (del contratto di un calciatore) e società cessionaria. Ciò premesso, nel considerare l’assetto di norme che regolano il sistema dei trasferimenti, si può considerare che queste incidano su tre distinti mercati rilevanti¹³⁶, tutti connessi fra loro, come si può riscontrare dal fatto che eventuali restrizioni nel mercato considerato “a monte” si riverberino anche su quelli considerati “a valle”. Innanzitutto, il primo mercato è definito “*exploitation market*”: è un mercato di prodotti secondari (quali, ad esempio, i diritti radiotelevisivi o il *merchandising* dei vari club) in cui le società e le federazioni nazionali e internazionali operano sfruttando commercialmente l’interesse generato dalle loro prestazioni sportive. Il secondo mercato è il “*contest market*”, mercato a monte rispetto al precedente, giacché è rappresentato dal mercato rilevante in cui vengono prodotte quelle prestazioni che, si è detto, vengono sfruttate nel primo mercato.¹³⁷ La produzione avviene grazie ad un’opera complementare delle diverse società: perciò, la qualità del prodotto risente notevolmente della qualità delle squadre e dell’incertezza del risultato, con ciò risultando necessario assumere come corollario del buon funzionamento di tale mercato l’esistenza di un *competitive balance* (*infra*, 3.3.).

¹³⁵ Cfr. A. EGGER, C. STIX-HACKL, *Sports and Competition Law: A Never-ending Story?* In *European Competition Law Review* 2002 (issue 2). I ragionamenti espressi in questo testo seguono le conclusioni redatte dal secondo dei due autori nel “caso Balog”, in qualità di Avvocato Generale.

¹³⁶ Cfr. A. EGGER, C. STIX-HACKL, *op. cit.*, pp. 86-87.

¹³⁷ Cfr. W. TYLER HALL, *After the Ban: The Financial Landscape of International Soccer After Third-Party Ownership* in *Oregon Law Review*, p. 205, che, citando l’opinione dell’Avvocato Generale Stix-Hackl nel caso Balog afferma: «[a] more valuable product in the contest market increases the value of a club’s goods in the secondary market» e identifica il consumatore nel «*supporter who pays for game-day entertainments*».

In particolare, va sottolineato come, in tale mercato, i calciatori rappresentino il più importante fattore di produzione del prodotto “competizione sportiva”. Si noti che il fatto che la produzione di tale prodotto avvenga in maniera congiunta fra più società non comporta che si possa in tal caso richiamare la “*single economic entity doctrine*”¹³⁸: infatti, la circostanza che i vari club non possano essere individuati come un’unica entità economica è confermata dal fatto che, proprio nell’ambito dei trasferimenti, risaltino i diversi interessi economici delle società. Infine, e per quanto qui più interessa, il terzo mercato rilevante su cui incidono le norme che regolano il sistema dei trasferimenti è, appunto, il “*supply market*”, dove le società comprano e vendono i “cartellini” dei calciatori, come detto, la principale “fonte di approvvigionamento” dei club. In tale ottica, come detto, non sono i calciatori ad agire come clienti o acquirenti, bensì sono le società stesse a ricoprire questo doppio ruolo, in un mercato dei fattori di produzione, che perciò può essere considerato a monte rispetto al “*contest market*”. Per quanto riguarda, poi, la sostituibilità dei giocatori va notato che la differenza con le prestazioni artistiche risiede nel fatto che ad essere comparate sono le abilità e le capacità sportive¹³⁹, non le caratteristiche e le peculiarità individuali che distinguono fra loro i calciatori. Così, a favore della tesi che propende per la sostituibilità dei calciatori è stato sottolineato il fatto che, guardando

¹³⁸ L’articolo 101 T.F.U.E., infatti, non si applica agli accordi tra due o più persone giuridiche che formino un’unica entità economica, in quanto a livello collettivo rappresentano un’unica impresa, non potendosi in tal caso parlare di accordi *tra* imprese. L’esempio più comune è quello della controllante che eserciti un’influenza decisiva sulla controllata o quello della relazione principale-agente. Cfr. R. WHISH, D. BAILEY, *Competition Law*, p. 95.

¹³⁹ D’altronde, a favore della possibilità di configurare una sostituibilità nel senso del diritto della concorrenza delle prestazioni degli sportivi, è significativa, appunto, la possibilità di comparare le prestazioni degli atleti, in modo da ottenere una conferma su base “statistica” della sostituibilità di un calciatore con un altro. Così, con lo sviluppo della tecnologia sono aumentati gli strumenti a disposizione delle società per realizzare una comparazione “scientifica” delle caratteristiche sportive, delle capacità e del valore di diversi atleti. Si può citare il *Global Player Exchange* (G.P.X.), un portale informatico – implementato dalla F.I.F.A. stessa all’interno del sistema informatico di gestione dei trasferimenti – che offre uno dei più completi *database* circa il profilo sportivo dei vari calciatori. Le società se ne possono avvalere nel momento in cui devono concludere un affare, per valutare se un atleta abbia le caratteristiche ricercate e, eventualmente, compararlo con altri.

Inoltre, è interessante citare il caso della società danese Football Club Midtjylland, che ha, per anni, organizzato il proprio mercato dei trasferimenti sulla base di modelli statistici e matematici che le hanno permesso di comparare giocatori con caratteristiche simili al fine di determinare, in base a tali dati, quale possedesse le caratteristiche sportive più adatte allo specifico contesto calcistico del club, in particolare al fine di confrontare eventuali differenze di “prezzo” dei “cartellini”, laddove fossero stati individuati giocatori dalle caratteristiche simili. Cfr. http://www.ilpost.it/2016/02/21/midtjylland-moneyball-calcio/mapi/?mobileapp_fontsize=0.

alla concreta operatività del mercato dei trasferimenti, i corrispettivi per le cessioni di contratto non sono valori astratti e a sé stanti, ma si influenzano vicendevolmente e sono basati su criteri empirici collegati alle caratteristiche dell'atleta.¹⁴⁰ Allo stesso modo, a favore di una sostituibilità è stato menzionato il fatto che, nei casi in cui le trattative di un club per acquisire il “cartellino” di un dato giocatore non vadano a buon fine, questo si prodigherà per acquisire il “cartellino” di un nuovo atleta, considerato sostituibile per valore, prezzo e “funzione”.¹⁴¹

Bisogna, a questo punto svolgere due considerazioni. La prima è che il mercato delle prestazioni sportive opera allo stesso modo di ogni altro mercato del lavoro, basandosi sul libero gioco della domanda e dell'offerta. I giocatori sono allocati alle varie squadre, tramite un processo di offerte fra società per acquisire il diritto alle prestazioni degli stessi. In condizioni di concorrenza perfetta, dunque, il massimo che le società dovrebbero essere disposte a pagare un atleta dovrebbe corrispondere all'ammontare che le prestazioni dell'atleta aggiungerebbero ai profitti del club (ricavo marginale o *marginal revenue product*).¹⁴² L'altra considerazione è che, tendenzialmente, il mercato del lavoro dello sport è stato ritenuto un mercato di tipo monopsonistico, in cui le società occupano un ruolo di potere, rispetto ad un numero elevatissimo di atleti che vorrebbero ottenere un contratto, comportando così in teoria un costante eccesso di offerta, sfruttato dalle società per offrire salari inferiori al loro ricavo marginale. Differentemente, se la bilancia pendesse verso una grande competizione delle società calcistiche e un forte potere di contrattazione dei giocatori, si tenderebbe ad una struttura monopolistica, ad esempio laddove si configurasse un segmento di mercato riguardante solo i giocatori maggiormente talentuosi, dotati di abilità sportive che li rendano “prodotti” difficilmente sostituibili. In queste circostanze, gli atleti – e gli agenti che li rappresentano – potrebbero, facendo leva sul loro potere

¹⁴⁰ Si può citare, a tal riguardo, il lodo del T.A.S. nel “caso De Sanctis” (*supra*, 1.3.1.), in cui – nell'ambito di una controversia volta a determinare l'indennizzo spettante ad una società lesa dal recesso *ante tempus* senza giusta causa di un suo atleta – gli arbitri della controversia hanno parametrato l'ammontare dell'indennizzo da versare alla società danneggiata considerando i “*replacement costs*”, cioè i costi in cui la società era incorsa per sostituire sportivamente l'atleta, con ciò a suggerire una sostituibilità, anche nel senso del diritto della concorrenza, delle prestazioni degli sportivi.

¹⁴¹ Cfr. A. EGGER, C. STIX-HACKL, op. cit., p. 87, dove si sottolinea come la “funzione” di un atleta sia la stessa per qualunque società giochi e non si modifichi da società a società.

¹⁴² Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 27.

contrattuale, “appropriarsi” delle rendite economiche teoricamente spettanti alle società, generando quello che è definito “*superstar phenomenon*”.¹⁴³

Ciò considerato, si può sostenere che il mercato delle prestazioni professionistiche sportive non vada configurato come unico ed atomistico, bensì come un mercato segmentato in più livelli qualitativi (*supra*, 1.2.). Si può, allora, riprendere la citata ripartizione di tale mercato in tre principali segmenti, prospettata dal citato studio di KEA e del CDES.¹⁴⁴ Il “mercato primario superiore” include un numero limitato di giocatori, che tutte le società sarebbero interessate a mettere sotto contratto. Tuttavia, acquisire il “cartellino” di tali atleti comporta un ingente investimento economico (senza contare il salario che andrà corrisposto all’atleta¹⁴⁵ e gli eventuali compensi che andranno versati agli intermediari dell’affare). Ciò comporta che, innanzitutto, dal punto di vista della domanda, saranno poche le società in grado di competere per l’acquisto dei “cartellini” di tali atleti¹⁴⁶; dal punto di vista dell’offerta, similmente, solamente pochi club potranno offrire un “prodotto” raro e difficilmente sostituibile come tali atleti. In particolare, poi, lo studio citato sottolinea come in tale segmento di mercato si registri uno iato tra il valore di mercato degli atleti e i corrispettivi effettivamente versati per assicurarsene il diritto alle prestazioni.

Il “mercato primario inferiore”, invece, comprende giocatori affermati e di esperienza, in grado di offrire probabili miglioramenti sportivi alle società che possano schierarli. In ogni caso, da un punto di vista dell’offerta e della domanda possono valere le considerazioni svolte sopra circa il “mercato primario superiore”, sebbene si possa riscontrare un numero maggiore di società cedenti e di società cessionarie. Proprio questo aumento della concorrenza, soprattutto dal lato della domanda, per “prodotti” comunque piuttosto rari e non molto sostituibili, comporta

¹⁴³ Cfr. S. ROSEN, *The economics of superstars in American Economic Review*, 71(5), pp. 845–858.

¹⁴⁴ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 123.

¹⁴⁵ Si noti che nel citato studio svolto da KEA e dal CDES per conto della Commissione Europea viene esposto come, in ambito europeo, il 10% dei giocatori più pagati copra il 50% degli ingaggi complessivamente corrisposti da club europei. Inoltre, viene sottolineato come i giocatori appartenenti a tale segmento di mercato siano rappresentati da un numero limitato di agenti o agenzie, tra cui viene citata la portoghese Gestifute. Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 128.

¹⁴⁶ Cfr. M. MAGGIOLINO, *Calcio e trasferimenti: un’analisi economica in Rivista di Diritto Sportivo*, 2016, p. 124, che afferma come, dal lato della domanda, operino «non più di trenta clubs (la c.d. money league) che, oltre a spendere cifre molto importanti per acquistarli, cercano di diventare sufficientemente competitivi e attraenti per questi giocatori».

che si verifichi una serrata competizione “al miglior offerente” per acquisire il diritto alla prestazioni di tali atleti, con i club economicamente più potenti che, giocoforza, prevarranno sugli altri. Anche in questo segmento, ruolo di primo piano è rivestito dai procuratori/intermediari: un importante discrimine dell’esito della concorrenza fra i club acquirenti sarà perciò anche l’ammontare del compenso da corrispondere al procuratore dell’atleta.¹⁴⁷ Così, i club che sceglieranno di farsi rappresentare nel trasferimento proprio dal procuratore dell’atleta che sono interessati a mettere sotto contratto otterranno in sostanza un vantaggio competitivo nell’aver “raddoppiato” il compenso percipiando da quest’ultimo, che verrà remunerato sia come rappresentate dall’atleta ceduto sia come rappresentante della società cessionaria.

Infine, il “mercato secondario” include i giocatori dotati di qualità sportive ordinarie e perciò altamente e facilmente sostituibili. Ciò produce una estrema concorrenza dal lato dell’offerta, perciò indebolendo fortemente il potere contrattuale sia degli atleti sia dei loro procuratori sia delle società cedenti. Proprio l’elevato numero di atleti appartenenti a tale segmento comporterà che il corrispettivo richiesto per i “cartellini” di tali sportivi si avvicinerà sensibilmente all’equilibrio che la dinamica della domanda e dell’offerta produrrebbe in condizioni di concorrenza perfetta: non sorprende, perciò, che la maggior parte dei trasferimenti in questo segmento di mercato avvenga, in realtà, a “parametro zero”. Inoltre, per quanto riguarda gli ingaggi degli atleti, le società tenderanno, in questo segmento di mercato, a recuperare le rendite che si siano trovate a trasferire ai calciatori migliori, in seguito all’aumento del potere contrattuale di questi in seguito alla sentenza Bosman.

Si noti che, come analizzato dallo studio svolto da KEA e dal CDES citato, ogni società che si trovi ad operare in un dato segmento di mercato orienterà la sua azione in base a diverse strategie economiche.¹⁴⁸ Così, è stato osservato come nel “mercato primario superiore” operino solo le società con maggiori possibilità economiche (e, di conseguenza, maggiori successi sportivi). Così, le società che abbiano voluto innalzare il livello delle tecnico delle rispettive squadre, per poter competere

¹⁴⁷ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 190 e ss..

¹⁴⁸ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 197.

sportivamente ad alti livelli nei rispettivi campionati, hanno dovuto investire cospicuamente in atleti appartenenti a tale segmento, concentrando di conseguenza nei propri investimenti gran parte delle spese stagionali compiute, a livello aggregato, nei rispettivi campionati.¹⁴⁹ Nel “mercato primario inferiore”, invece, tendenzialmente opereranno club che non possano competere economicamente nell’acquisto dei giocatori appartenenti al “mercato primario superiore”. Così, al fine di garantirsi comunque dei profitti economici – non potendo contare sulla spirale economica innescata dai club più ricchi, che porta dalla spesa per nuovi atleti ai successi sportivi e dai successi sportivi all’aumento dei risultati economici – perseguiranno spesso una politica di acquisto a “basso costo” di atleti nel “mercato secondario”, per poi rivenderli a “prezzi” più elevati nel “mercato primario superiore”. In particolare, ciò potrà avvenire grazie all’intermediazione di agenti in grado di offrire, grazie ai rapporti fiduciari da questi intrattenuti, un “canale preferenziale” verso le società economicamente più solide, così permettendo ai club di lucrare sul profitto realizzato dalla differenza tra corrispettivo versato per l’acquisto e corrispettivo ottenuto per la cessione di un dato giocatore. In ogni caso, un siffatto *modus operandi* rende difficile a tali società competere ai massimi livelli sportivi, per via dell’impossibilità di una programmazione sportiva a lungo termine; inoltre, il preponderante ruolo svolto dagli agenti in questo segmento di mercato comporterà una riduzione del profitto realizzato da tali società con le cessioni, dovendo queste versare all’intermediario, come corrispettivo per l’intermediazione, parte della cifra ottenuta. Infine, nel “mercato secondario” si assisterà ad un compulsivo ricambio di atleti, considerata l’alta sostituibilità degli stessi, che porterà, spesso, come detto, a realizzare trasferimenti a “parametro zero”.

La lunga analisi svolta è servita per rilevare come, probabilmente, siano forzate quelle visioni che vogliono affermare l’inesistenza di un mercato rilevante dei trasferimenti per quanto riguarda il diritto della concorrenza. Certo, le argomentazioni a favore dell’esistenza di un siffatto mercato hanno, come base teorica di partenza, la

¹⁴⁹ È il caso del Chelsea Football Club, che tra il 2003 e il 2005 ha coperto, mediamente, il 35,5% della spesa inglese o del Paris Saint-Germain Football Club che nel 2011/2012 ha coperto il 43% delle spese dei club francesi. Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 201.

problematica di comprendere su quale mercato rilevante possano influire le regolamentazioni dei trasferimenti delle federazioni sportive¹⁵⁰; ciò non toglie che nel momento in cui le società di calcio vengano configurate quali imprese, per quanto concerne il diritto della concorrenza, si potrà altresì valutare l'incidenza, su un piano antitrust, delle loro condotte sul mercato delineato. Tanto più che, si è visto, la definizione concreta di un dato mercato rilevante risentirà sempre della fattispecie specifica in analisi nel caso concreto. Tale precisazione è valida anche per quanto concerne la proposta segmentazione di tale mercato: non è da escludere, infatti, che – analizzando una concreta fattispecie alla luce del diritto antitrust – si possa ridefinire la segmentazione del mercato proposta dal citato studio. Infine, è importante sottolineare, che – nonostante la segmentazione di cui si discorre – l'incidenza anticoncorrenziale di determinate pratiche possa essere considerata con riferimento al mercato nel suo complesso, senza soffermarsi su possibili ulteriori suddivisioni dello stesso (ciò, peraltro, potrebbe essere proprio il caso dei regolamenti delle federazioni sportive sui trasferimenti, che per loro stessa natura incidono su tutti gli eventuali segmenti del mercato).

3.3. Il problema del “*competitive balance*”: le peculiarità dell'industria sportiva e il rapporto con le spese per i trasferimenti

A questo punto, una volta definito quello che si ritiene essere il mercato rilevante, un'altra precisazione è d'uopo: l'industria sportiva in generale (dunque, anche quella calcistica) è ben diversa da tutti gli altri settori economici. Infatti, oltre alla competizione che si riscontra fra società in ambito economico, bisogna considerare quella che è propriamente la competizione sportiva. Ora, se è vero che scopo di ogni club è, intrinsecamente, il successo sportivo, le conclusioni che da ciò derivano sono ben diverse dalle logiche di mercato di qualsiasi altra industria. La massima efficienza dell'industria sportiva, infatti, si riscontra in quello che dalla dottrina statunitense è stato definito “*competitive balance*”: le società, cioè, come detto, sono chiamate a

¹⁵⁰ Tale assunto di partenza tornerà particolarmente utile nel momento in cui si discorrerà circa la compatibilità con il diritto della concorrenza del divieto imposto dalla F.I.F.A. alle T.P.O.; (*infra*, 4.4.).

cooperare al fine della realizzazione del prodotto finale “spettacolo sportivo”. Così, quanto più regnerà l’incertezza nella competizione sportiva conseguendone l’incertezza dei risultati, tanto più si dovrebbe produrre un interesse nella stessa da parte dei consumatori, con ciò aumentando il valore di tale prodotto.¹⁵¹ L’analisi economica che segue, dunque, si pone l’obiettivo di verificare se le dinamiche di scambio nel mercato delle prestazioni professionistiche sportive favoriscano tale *competitive balance* oppure, al contrario, producano un *competitive imbalance*, come – lo si anticipa già ora – è ritenuto da uno degli studi sui cui dati si baserà la seguente analisi.¹⁵² D’altronde, si ricorda, che gli atleti sono, probabilmente, il fattore di produzione più importante di un club di calcio: perciò, la capacità competitiva di una società dipende molto dalla collegata capacità di operare sul mercato dell’acquisizione, reclutando giocatori che permettano di affrontare in modo adeguato la competizione sportiva. È chiaro che la concentrazione dei migliori professionisti presso poche squadre andrebbe a detrimento del *competitive balance*, comportando uno sviluppo economico solo di quei club a discapito degli altri, in un processo per cui “il successo produce il successo”: infatti, ad esempio, la distribuzione dei proventi televisivi dipende anche dal piazzamento nelle relative competizioni; inoltre – soprattutto nella *Champions League* – parte dei ricavi prodotti dalle singole competizioni vengono distribuiti in relazione ai risultati sportivi delle singole squadre nel torneo. È chiaro, quindi, che un sistema fortemente squilibrato potrebbe comportare, a lungo andare, un’espansione sempre maggiore del *gap* fra squadre più forti economicamente e squadre con minori risorse economiche.

Al fine di evitare un abuso del concetto di *competitive balance*, è bene però precisare l’evoluzione di tale nozione e le critiche ad essa rivolte. Il principio del *competitive balance*, infatti, nasce negli Stati Uniti in concomitanza con la nascita delle leghe professionistiche sportive. Tale concetto è stato utilizzato al fine di ammettere una serie di pratiche restrittive della concorrenza (il cosiddetto *salary cap*, il *draft* per

¹⁵¹ È quello che viene definito il “paradosso sportivo” o “*Louis/Schmelling paradox*”. Cfr. W.C. NEALE, *The peculiar economics of professional sports: a contribution of the firm in sporting competition and in market competition*, in *The Quarterly Journal of Economics*, 1965.

¹⁵² Cfr. KEA e CDES, op. cit..

selezionare nuovi giocatori ogni anno, l'imposizione alle squadre di un numero limite di giocatori). La finalità con cui viene sviluppata tale nozione, dunque, è quella di far rientrare nel bilanciamento della *rule of reason*¹⁵³ pratiche altrimenti restrittive della concorrenza. Ciò nonostante, bisogna dire che la considerazione del *competitive balance* non debba avvenire solamente “in negativo”, bensì anche “in positivo”, come fine a cui dovrebbe tendere l'equilibrio economico e sportivo fra i sodalizi calcistici.

Il più grande problema, però, risulta essere l'esatta determinazione di quali siano i confini del concetto di equilibrio competitivo, al fine di giungere ad un chiaro ed univoco strumento di calcolo di tale concetto.¹⁵⁴ Ad esempio, si è sottolineato che un perfetto equilibrio competitivo tra tutte le squadre di una lega potrebbe confliggere con il concetto di “massimizzazione del benessere”, giacché, differendo le società per il “livello di sostegno” da parte dei propri tifosi, ciò comporterebbe che le squadre con maggior seguito dovrebbero avere maggior possibilità di divenire campioni. Allo stesso tempo, in un'ottica di preservare l'incertezza del risultato, è ovvio che l'assoluta prevedibilità dello stesso sia una situazione puramente “di scuola”, giacché un grado di equilibrio competitivo – seppur minimo – e un'annessa incertezza dei risultati vi sarà sempre. Perciò, il punto veramente problematico è individuare “quale grado” di equilibrio competitivo sia in grado di massimizzare l'interesse dei consumatori. Allo stesso modo, rileva la distinzione tra equilibrio competitivo statico (rivolto alla singola partita) e dinamico (rivolto al singolo campionato o a più campionati). Non è un caso che la letteratura economica in materia abbia proposto svariate modalità di calcolo dell'equilibrio competitivo. La stessa U.E.F.A. ha individuato nel *Club Licensing Benchmarking Report* relativo all'anno finanziario 2010 cinque diversi criteri di misurazione.¹⁵⁵ Il problema è che gran parte

¹⁵³ Va detto, peraltro, che secondo quanto espresso nel caso *American Needle, Inc. v. NFL* bisogna sottolineare che in casi del genere «*the rule of reason may not require a detailed analysis; it “can sometimes be applied in the twinkling of an eye”*», con ciò elevando quasi il *competitive balance* a principio cardine dell'applicazione del diritto della concorrenza all'industria sportiva.

¹⁵⁴ Cfr. S. BASTIANON, *Sport, Antitrust ed equilibrio competitivo nel diritto dell'Unione Europea* in *Il Diritto dell'Unione Europea*, p. 503 e ss..

¹⁵⁵ Nello specifico sono: lo *standard deviation of win percentage*, una comparazione della deviazione standard delle percentuali di vittorie dei club all'interno di una lega, in base alla quale quanto più è alto il valore della deviazione standard, tanto meno è bilanciata la lega; il *C5 index of competitive balance*, volto ad analizzare la concentrazione di punti nelle prime cinque squadre di una lega; l'indice Herfindhal-Hirschmann, calcolato sulla quota di punti di ogni club; la *persistance*, volta a misurare la frequenza di

di tale letteratura economica – peraltro non scevra da aspre critiche – si è sviluppata in un contesto sportivo, quello americano, decisamente diverso da quello europeo, in quanto privo del meccanismo di promozione e retrocessione e privo di un’articolazione in una “scala” di risultati, da considerare tutti soddisfacenti in base agli obiettivi di un dato club (quindi, non solo la vittoria del campionato, ma anche il raggiungimento di un piazzamento valevole la qualificazione ad una competizione europea o valevole la permanenza nella massima serie). Si è obiettato, allora, che nel contesto europeo un eventuale disequilibrio competitivo può nondimeno essere irrilevante per i consumatori-tifosi, giacché l’esito dell’incontro non rileva in sé e per sé, ma in funzione del perseguimento del proprio obiettivo da parte di ciascuna squadra.¹⁵⁶ Infine, bisogna sottolineare come un altro punto cruciale nella definizione del concetto di equilibrio competitivo sia la comprensione se le società sportive siano massimizzatrici dei profitti o delle vittorie: infatti, se l’obiettivo delle stesse fosse solo la massimizzazione delle vittorie, gli “incentivi al profitto” non sarebbero in grado di ristabilire l’equilibrio fra club dotati di ingenti risorse economiche e club che ne sono privi.

Dunque, se è chiaro come il concetto di equilibrio competitivo non sia né ben definito né facilmente calcolabile, da alcuni studi viene posto in risalto – con un giudizio che potremmo definire “controfattuale” – come, in ogni caso, la “capacità di spesa” sul mercato dell’acquisizione dei calciatori sia in grado di influenzare, poi, i successi sportivi di un club. Perciò, considerate le peculiarità dell’industria calcistica – che a differenza di molti altri sport prevede la corresponsione di un corrispettivo per acquisire il diritto alle prestazioni sportive di un calciatore sotto contratto con un altro club – è bene sottolineare che se si riuscisse ad evitare profondi disequilibri nella spesa fra le diverse società, ciò potrebbe essere in grado di fornire le basi di partenza per garantire un discreto equilibrio competitivo dinamico.

vittorie o posizionamenti di rilievo di un certo club o gruppo di club; e, infine, il coefficiente di Gini e la Curva di Lorenz.

¹⁵⁶ Cfr. S. BASTIANON, op. cit., che cita anche quella dottrina che osserva che l’incremento dell’interesse in un evento sportivo risente anche delle competizioni sportive virtuali collegate ai cosiddetti *fantasy games* (quali, ad esempio, in Italia, il “fantacalcio”). Perciò, si potrebbe sostenere anche che ciò comporterebbe una deviazione dell’interesse del consumatore verso le prestazioni dei singoli giocatori che compongono la sua squadra di fantasia piuttosto che verso l’equilibrio competitivo reale.

In ogni caso, anche partendo da tali affermazioni di principio, gli sviluppi che seguono sono parzialmente diversi. Da un lato, infatti, il giudizio offerto dallo studio svolto da KEA e dal CDES giunge alla netta conclusione che i successi sportivi risentano della spesa per gli atleti, segnalando un pesante disequilibrio competitivo nel settore calcio. Al contrario, un altro studio sui trasferimenti internazionali, svolto dalla *European Club Association* (E.C.A.), seppur riconoscendo un pesante divario nella spesa fra i club europei, conclude che non necessariamente tale spesa influisca sui risultati finali.¹⁵⁷

In particolare, il primo dei due studi citati porta come esempio le stagioni della *Premier League*, il massimo campionato inglese, che vanno dal 1992/1993 al 2009/2010: ebbene, se tra il 1992/1993 e il 2000/2001 squadre con una rosa “meno costosa” erano state in grado di vincere il campionato, nelle successive dieci stagioni si è assistito ad una tendenziale proporzionalità tra spese per “costruire” la squadra e risultati sportivi. Così, nell’arco di tempo considerato, non è mai capitato che nelle prime due posizioni si piazzassero squadre con un valore della rosa inferiore al 50% di quello del club più costoso. In generale, nell’arco di tempo considerato, il costo medio della squadra vincitrice del campionato è stato pari all’89% di quello della squadra più costosa.¹⁵⁸ Così, soprattutto in un arco di tempo molto ampio, la conclusione è che sembri evidente che, al fine di ottenere risultati sportivi ottimi, sia necessaria una massiccia “campagna acquisti”, soprattutto qualora una squadra voglia affermarsi sportivamente dopo anni di insuccessi.¹⁵⁹

Al contrario, lo studio promosso dall’E.C.A. (l’associazione di categoria delle società di calcio europee) giunge alla conclusione che il successo sportivo non sia

¹⁵⁷ Si noti, comunque, che la convinzione diffusa tra i soggetti operanti nel mercato delle prestazioni sportive professionistiche è che, per poter competere effettivamente e efficacemente sul piano sportivo, sia anche necessario investire sensibilmente nell’acquisto dei “cartellini” di nuovi giocatori. Si può, a tal riguardo, citare l’opinione di Tor-Kristian Karlsen, ex direttore sportivo dell’Association Sportive de Monaco Football Club: «*in the current reality, it’s nearly impossible to challenge the status quo without significant transfer spending early on in a new “project”*». Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2014*, p. 91.

¹⁵⁸ Sia concesso, però, citare qui il caso – successivo alla pubblicazione dello studio considerato – della società Leicester City Football Club, capace di vincere il campionato inglese con una squadra costruita con i costi più bassi tra quelli della lega (€ 62.000.000, pari alla cifra spesa da altre società solamente per un solo giocatore).

¹⁵⁹ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 225.

interamente determinato dalle spese sul mercato.¹⁶⁰ Va detto che la metodologia di calcolo utilizzata per analizzare tale correlazione è peculiare: infatti, lo studio assegna un diverso coefficiente ad ogni tipologia di piazzamento rilevante in un campionato (ad esempio, per la vittoria; per la seconda posizione; per la qualificazione in Champions League o in Europa League, ecc.), stilando poi un grafico che analizza l'andamento di cinque stagioni (dal 2008/2009 al 2012/2013) dei cinque più importanti campionati nazionali europei (Francia, Germania, Inghilterra, Italia e Spagna): sull'asse delle ascisse il valore di riferimento è la spesa effettuata per i trasferimenti; su quello delle ordinate, invece, il punteggio ottenuto secondo i coefficienti di calcolo di cui sopra. Ebbene, quanto più la spesa economica fosse rilevante per i risultati sportivi, tanto più il posizionamento di una società nel grafico dovrebbe collocarsi in alto a destra. Tuttavia, si nota che il posizionamento di alcune squadre (perlopiù società tedesche e francesi) si collochi in una posizione di bassa spesa e risultati sportivi soddisfacenti. Al contrario, emerge la situazione dei due club inglesi Sunderland Association Football Club e Aston Villa Football Club che si collocano in una posizione di spesa nella media, seppur ottenendo risultati sportivi che si classificano tra i peggiori del grafico.¹⁶¹ Dunque, la visione dello studio dell'E.C.A. risulta parzialmente diversa, inquadrando la spesa per i trasferimenti solamente come una delle variabili che incidono sull'equilibrio competitivo nei campionati nazionali. Se è vero, dunque, che la relazione tra la spesa e il successo sportivo sia positiva, con i club più facoltosi che raggiungono i migliori successi, è pur vero che determinate società¹⁶² – grazie allo sviluppo di solidi modelli economici

¹⁶⁰ E.C.A., *Study on the transfer system in Europe*, p. 117.

¹⁶¹ Si noti che, attualmente, entrambe le società sono retrocesse nella seconda serie inglese.

¹⁶² L'attenzione si rivolge principalmente ai club tedeschi. Tuttavia, sia concesso qui far notare che negli anni immediatamente successivi, la spesa delle società tedesche, al fine di rimanere al passo delle altre società europee, ha subito una decisa impennata: si pensi che – secondo quanto riportato da un report F.I.F.A. T.M.S. – nel 2016 la spesa complessiva delle società tedesche è stata pari a \$ 576.400.000, il 55% in più rispetto alla stagione precedente. Inoltre, in base ai dati pubblicati dal sito internet *Transfermarkt*, dei tredici trasferimenti pari o superiori ai € 30.000.000 realizzati nella storia della *Bundesliga*, ben 10 sono avvenuti nelle stagioni successive allo studio dell'E.C.A.. In particolare, il club FC Bayern München AG, la società tedesca più titolata sia in ambito nazionale che internazionale, ha realizzato dieci dei quindici trasferimenti (superiori a € 20.000.000) più costosi nella sua storia nel periodo successivo allo studio.

Cfr. https://www.transfermarkt.it/1-bundesliga/transferrekorde/wettbewerb/L1/plus//galerie/0?saison_id=alle&land_id=alle&ausrichtung=&spielerposition_id=alle&altersklasse=&leihe=&w_s=&zuab=zu.

e ad un'attenzione nella promozione di giovani talenti – sono riuscite ad ottenere ottimi risultati seppur senza grandi investimenti.

Comunque, quello che sembra certo da queste due diverse, ma non totalmente opposte visioni, è ancora quanto il concetto di equilibrio competitivo sia relativo e possa produrre risultati diversi in base all'ottica visuale in cui viene considerato. Allo stesso tempo, però, non pare potersi mettere in dubbio – come si vedrà – che i club non siano equamente competitivi sul mercato per l'acquisto degli atleti, ciò pregiudicando sia gli interessi dei calciatori, sia quelli delle società professionistiche, sia quelli dei sostenitori.¹⁶³ Infatti, non si deve dimenticare che l'aumento esponenziale – successivamente alla sentenza Bosman – delle spese per l'acquisizione dei “cartellini” di nuovi giocatori, ha prodotto anche una concentrazione di tali spese in poche società, in virtù della pesante divaricazione tra i fatturati dei diversi club, soprattutto in conseguenza dell'avvento delle *pay-tv* e dell'ingresso nel calcio degli ingenti compensi per la vendita dei diritti radiotelevisivi.¹⁶⁴ Che sia collegato oppure no, il dato di fatto, parallelamente a ciò, che si riscontra nelle competizioni sportive è quello di una concentrazione delle vittorie in mano a pochi club, spesso e volentieri quelli che effettuano le maggiori spese. E allora, si può osservare, ad esempio, che nelle competizioni nazionali disputate tra il 2000 e il 2012 la percentuale di titoli vinti dalla squadra nazionale di maggior successo è pari mediamente al 50%; se si considerano, poi, le tre squadre di maggior successo di ogni nazione, queste coprono mediamente una cifra pari almeno all'80% dei titoli vinti.¹⁶⁵ Guardando alla maggiore

¹⁶³ Cfr. S. BASTIANON (a cura di), *L'Europa e lo Sport, Profili giuridici, economici e sociali, Vent'anni dalla sentenza Bosman 1995-2015*, p. 29.

¹⁶⁴ Cfr. S. BASTIANON (a cura di), *L'Europa e lo Sport, Profili giuridici, economici e sociali, Vent'anni dalla sentenza Bosman 1995-2015*, p. 89, che espone dati concernenti la diversa velocità di crescita dei fatturati fra le varie società. Soprattutto fra le squadre più ricche, si nota che nel 2004 la distanza fra il club numero uno (il Real Madrid Club de Fútbol, € 275.000.000 di fatturato) e il numero dieci (l'Arsenal Football Club, € 171.000.000) era di € 104.000.000, cifra che nel 2014 è salita a € 270.000.000 (tra il Real Madrid Club de Fútbol e la Juventus Football Club). Allo stesso modo, si osserva una distanza nel confronto fra diversi campionati: i club della Premier League fatturano, annualmente, mediamente € 195.000.000, contro € 126.000.000 dei club tedeschi, € 99.000.000 di quelli spagnoli, € 87.000.000 di quelli italiani, € 74.000.000 di quelli francesi e € 50.000.000 di quelli russi. Per quanto riguarda gli altri campionati europei, è sufficiente notare che la somma complessiva dei fatturati di tutte le squadre che vi appartengono non riesce a raggiungere quelli della sola Premier League.

¹⁶⁵ KEA & CDES, op. cit., p. 246. L'unico campionato al di sotto di tale media è la *Ligue 1*, la prima divisione francese. Tuttavia, sia qui concesso far notare che nelle cinque stagioni successive alla pubblicazione dello studio, si è assistito ad un sostanziale monopolio del Paris-Saint Germain Football

competizione calcistica infraeuropea, la *Champions League*, allo stesso modo si può affermare come si sia realizzata una concentrazione delle vittorie finali in squadre dei club appartenenti ai campionati più ricchi: infatti, anche in considerazione della riorganizzazione della competizione avvenuta negli anni '90, si è passati dalle sette nazioni rappresentate da squadre vincitrici tra il 1986 e il 1995, alle cinque tra il 1996 e il 2017 (quattro se si considerano gli ultimi dodici anni).¹⁶⁶ D'altronde, è stato anche suggerito che ciò sia il frutto dello stato attuale del mercato per cui, dato un numero ristretto di club definibili “*incumbent*” della competizione considerata, per le altre società risulti più conveniente economicamente cedere i propri migliori giocatori, monetizzando la formazione degli stessi, piuttosto che allestire squadre competitive che possano competere sportivamente nel torneo e, così facendo, garantire al club dei ricavi (si noti, infatti, che parte dei ricavi distribuiti per la partecipazione alla Champions League dipende dai risultati sportivi ottenuti nella competizione).¹⁶⁷

Insomma, il quadro attuale del calcio europeo sembra attestarsi su uno stato di *competitive imbalance*, anche in virtù del fatto che l'attuale assetto di mercato produce un circolo vizioso in grado di autoalimentare le società più ricche: infatti, all'aumento delle vittorie consegue un aumento dei ricavi, da cui deriva un incremento nella spesa per i salari dei giocatori e per le spese di trasferimento, così concentrando sempre più i migliori giocatori in poche squadre che saranno, sempre più spesso, in grado di dominare sportivamente le competizioni disputate, con il processo opposto per le squadre che si trovino ad ottenere risultati sportivi negativi. Si può, allora, affermare che il sistema dei trasferimenti predisposto nel 2001 con l'accordo di Bruxelles non abbia prodotto gli effetti di redistribuzione sperati, anzi, portando ad un aumento progressivamente sempre maggiore del divario delle potenzialità economiche dei vari club. Tutto ciò, come si vedrà, è aggravato (o potrebbe essere aggravato) anche

Club, campione in quattro stagioni su cinque. L'affermazione dei parigini è stata favorita dall'ingresso come azionista di maggioranza di un fondo qatariota, che ha permesso al club di acquisire nuovi giocatori grazie ad una spesa per i trasferimenti tra le più onerose in tutta Europa.

¹⁶⁶ Cfr. S. BASTIANON (a cura di), *L'Europa e lo Sport, Profili giuridici, economici e sociali, Vent'anni dalla sentenza Bosman 1995-2015*, p. 92, che sottolinea anche come la partecipazione alla Champions League abbia allo stesso tempo permesso alle squadre dei campionati meno ricchi di affermarsi stabilmente nei rispettivi campionati nazionali grazie agli introiti derivanti dalla partecipazione alla competizione.

¹⁶⁷ Cfr. P. NORBÄCK, M. OLSSON, L. PERSSON, *The Emergence of a Market for Football Stars: Talent Development and Competitive Balance in European Football*.

dall'operato dei procuratori sportivi nel mercato dei trasferimenti – in grado sia di rappresentare un'ulteriore spesa a cui le società dovranno far fronte al momento di un trasferimento sia di indirizzare la “traiettoria” dei trasferimenti dei giocatori verso specifici club – nonché dal recente divieto imposto dalla F.I.F.A. alle T.P.O. (*supra*, 2.4.), che impedirà alle società di contare su fonti di finanziamento economico esterne. Per questo motivo, un'attenta analisi dello stato del mercato – sia quello dei trasferimenti, sia quello dei servizi di procura sportiva – risulta importante per comprendere verso quale direzione volga l'assetto attuale del calcio europeo, al fine anche di valutare se il quadro delineato permetta sia di preservare la funzione sociale propria dello sport sia di assicurare «*un risultato non prevedibile in anticipo, nonché di mantenere un equilibrio fra le società che partecipano alle stesse competizioni*» come affermato programmaticamente nel 2007 dalla Commissione Europea nel Libro Bianco sullo sport.

3.4. L'economia del mercato dell'acquisizione¹⁶⁸

Va innanzitutto sottolineato l'aspetto che, soprattutto in conseguenza della sentenza Bosman, che ha permesso agli atleti di trasferirsi a nuove società alla scadenza del loro contratto senza che alcuna compensazione economica fosse dovuta alla loro precedente società, non tutti i trasferimenti avvengono in cambio di un corrispettivo. Bisogna allora indicare che, stabilmente negli ultimi sei anni, solamente circa il 14% dei trasferimenti a livello globale avviene in cambio di un corrispettivo (percentuale che sale al 19,7% se si considera solo il periodo di tesseramento estivo; 36,6%, invece, considerando in tale periodo solo i club francesi, tedeschi, inglesi, italiani e spagnoli¹⁶⁹). Si registra, quindi, un altissimo numero di trasferimenti a “parametro zero” – molte società operando infatti solo in questo segmento del mercato – sia perché in conseguenza della sentenza Bosman ogni atleta, alla scadenza del proprio contratto, si può trasferire liberamente ad una nuova società, sia perché, in un minor

¹⁶⁸ Al fine dell'elaborazione dei dati rilevanti di questo paragrafo sono state prese in considerazione le opere di KEA e del CDES e dell'E.C.A. più volte citate, rispettivamente risalenti al 2013 e al 2014. Perciò, si terranno in considerazione tali dati in quanto ancora rilevanti o degni di spunti di riflessione. Per quanto possibile, si farà riferimento ai dati successivi alla pubblicazione dei due studi.

¹⁶⁹ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Big 5-Transfer Window Analysis, Summer 2017*, p. 2.

numero di casi, la società e l'atleta riescono a trovare un accordo per la risoluzione consensuale del contratto di lavoro; discreta rilevanza, inoltre, hanno le cessioni a titolo temporaneo. Si noti, inoltre, che per quanto riguarda la “giustificazione” del corrispettivo, considerando i dati forniti a livello globale per i soli trasferimenti internazionali, dai report prodotti dal *Transfer Matching System* (T.M.S.)¹⁷⁰ risulta che tra lo 0,3% e lo 0,6% del corrispettivo sia rappresentato dalle indennità di formazione; tra l'1,3% e l'1,4% dai contributi di solidarietà; tra il 10,8% e il 17,2% dai corrispettivi condizionati pattuiti fra le società; e, infine, tra l'81,1% e l'87,3% sia frutto della pattuizione “fissa” tra società cedente e cessionaria (per quanto riguarda i primi due istituti, *supra* 1.3.).¹⁷¹ Si può apprezzare, in particolare, la crescita negli ultimi anni della pattuizione di corrispettivi condizionati: solitamente, tali condizioni sospensive future e incerte del versamento di (parte) del corrispettivo sono rappresentate da eventi sportivi, così da “ammortizzare” il rischio delle società cessionarie in caso di acquisti del diritto alle prestazioni sportive di atleti che si rivelino sportivamente deludenti.¹⁷²

Prima di procedere all'analisi di quello che è l'attuale assetto economico del mercato delle prestazioni sportive professionistiche, bisogna spendere qualche parola su quella che ne è stata l'evoluzione a partire dalla sentenza Bosman. Successivamente all'abolizione delle indennità di preparazione e promozione, tra il 1995 e il 2002, il mercato ha prodotto una crescita imponente dei trasferimenti, sia da un punto di vista puramente numerico sia, parallelamente, per quanto riguarda l'aumento del “valore” degli stessi. Si pensi, che – per quanto riguarda le spese nelle “*Big Five*”

¹⁷⁰ Il *Transfer Matching System* viene definito nel Regolamento sui trasferimenti «*a web-based data information system with the primary objective of simplifying the process of international player transfers as well as improving transparency and the flow of information*». A partire dal 1° ottobre 2010, la F.I.F.A. ha infatti implementato un controllo informatico dei trasferimenti internazionali tramite tale piattaforma. Lo scopo del T.M.S., dunque, è monitorare i trasferimenti internazionali al fine di migliorarne la trasparenza. Perciò, affinché un trasferimento internazionale sia valido, i club coinvolti nell'affare dovranno inserire all'interno del sistema una serie di informazioni rilevanti, tra cui il corrispettivo pattuito per la cessione del contratto e le eventuali commissioni a favore degli intermediari. A partire dai dati raccolti, perciò, la F.I.F.A. pubblica periodicamente una serie di report per analizzare l'andamento globale ed aggregato dell'economia dei trasferimenti. Cfr. <http://www.fifa.com/governance/news/y=2010/m=9/news=the-tms-explained-1310345.html>.

¹⁷¹ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2017*, pp. 5 e 6; F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2016*, p. 22.

¹⁷² Cfr. M. MAGGIOLINO, *op. cit.*, p. 123.

(Francia, Germania, Inghilterra, Italia e Spagna), cioè i principali campionati europei – si è passati da una cifra complessiva pari a € 352.000.000 a una cifra di € 1.835.000.000 e da una spesa massima per l'acquisto del diritto alle prestazioni sportive di un singolo atleta di € 13.000.000 ad una di € 73.500.000. Particolarmente attive sul mercato in questo periodo sono state le società italiane e quelle inglesi, leggermente meno quelle spagnole. Tale progressione nelle spese trovò un chiaro riscontro, oltre che nelle conseguenze della sentenza Bosman, nell'aumento di risorse economiche delle varie società, grazie all'ingresso di nuovi capitali (quali i compensi per la vendita dei diritti radiotelevisivi) nell'industria del calcio.

Tra il 2002 e il 2006 il mercato ha, però, trovato un parziale riequilibrio, constatando la frenata di tale crescente inflazione: l'ammontare speso complessivamente dai club delle *Big Five* si è così dimezzato nel giro di un anno, attestandosi sulla cifra di € 968.000.000. A partire dal 2006, però, il volume di affari connesso ai trasferimenti ha ripreso a crescere, in particolare in considerazione dell'ingresso in società quali il Chelsea Football Club e il Manchester City Football Club di nuovi investitori, desiderosi di costruire in breve tempo squadre altamente competitive. Nel 2007 si è così assistito a nuovi picchi di spesa. In questo periodo, tuttavia, si può rilevare come le spese siano state sostenute da chiare strategie sportive, scomparendo quell'intento speculativo che aveva caratterizzato i trasferimenti sul finire degli anni '90.¹⁷³ Tra il 2009 e il 2012, comunque, è riscontrabile un nuovo periodo di declino delle spese, che ne ha riportato i livelli su quelli registrati all'inizio del 2006. Nonostante ciò, già in questo arco di tempo è possibile osservare una forte concentrazione delle spese in un numero limitato di trasferimenti: considerando solamente i dieci trasferimenti più costosi di ogni campionato delle *Big Five* nel 2010/2011, si può osservare come abbiano generato tra il 40% e il 66% della spesa totale nazionale. In ogni caso, nonostante la crescita nella spesa intervenuta fra il 2007 e il 2009, è possibile affermare che sia stato un periodo di equilibrio del volume economico dei trasferimenti: si pensi, d'altronde, che la percentuale dei ricavi investita nella spesa per i trasferimenti, tra il 2007 e il 2011, è scesa dal 28% al 22%, grazie al nuovo

¹⁷³ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 133.

parallelo aumento, in tale periodo, dei ricavi delle società. Tuttavia, nello stesso periodo, i salari medi degli atleti sono cresciuti più che proporzionalmente rispetto ai ricavi, passando da un'incidenza del 59% ad una del 65%.

A conferma di un andamento ondivago del volume economico dei trasferimenti, si può comunque osservare un nuovo punto di risalita a partire dal 2012. I dati ufficiali che risultano dai report prodotti grazie ai dati raccolti dal T.M.S. dimostrano infatti una nuova crescita economica del volume dei trasferimenti. Focalizzando, ancora, l'analisi solamente sulle squadre delle *Big Five*, e in particolare sulla finestra estiva del calciomercato, senza dubbio quella più rilevante, è possibile osservare una nuova crescita sia nel volume economico dei trasferimenti sia nella quantità di trasferimenti realizzati. Tuttavia, il report sottolinea come la crescita complessiva del volume degli affari sia stata prodotta più da un aumento del corrispettivo medio per il singolo trasferimento (+44% tra il 2012 e il 2013, cifra rimasta, poi, tendenzialmente stabile nel corso degli anni¹⁷⁴) che dall'aumento nel numero dei trasferimenti. Inoltre, già a partire dal 2014, si inizia a sottolineare una tendenza all'aumento del numero di trasferimenti “interni” fra club appartenenti alle *Big Five* (+18% rispetto all'anno precedente).¹⁷⁵ Questo *trend* dell'aumento dei trasferimenti fra società delle *Big Five* è un dato importante da mettere in luce e permette di offrire anche una prospettiva interessante: anche nel 2015, sebbene il 71% dei nuovi giocatori provenisse da campionati non parte delle *Big Five*, il 62% della spesa si è concentrata nei trasferimenti interni, con un corrispettivo medio per trasferimento di \$ 9.800.000, circa tre volte il corrispettivo medio corrisposto per acquisire il diritto alle prestazioni di giocatori provenienti da campionati non parte delle *Big Five*.¹⁷⁶ La questione risulta ancor più problematica se si considera che lo scopo del sistema attuale dei trasferimenti non dovrebbe essere solamente la redistribuzione di risorse tra club più ricchi e meno ricchi, ma anche quella tra leghe più ricche e meno ricche: una concentrazione dei flussi economici prevalentemente tra le cinque leghe economicamente più potenti fallirebbe pesantemente in questo secondo proposito.

¹⁷⁴ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Big 5 – Transfer Window Analysis, Summer 2016*, p. 3.

¹⁷⁵ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Big 5 - Transfer Window Analysis, Summer 2014*, p. 4.

¹⁷⁶ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Big 5 - Transfer Window Analysis, Summer 2015*, p. 3.

La crescita del volume dei trasferimenti internazionali delle *Big Five* non si è arrestata neppure nel 2016, arrivando a toccare i \$ 2.748.000.000 (+6% rispetto all'anno precedente, circa il 73% della spesa complessiva mondiale estiva, \$ 3.720.000.000), sebbene sia leggermente diminuito il corrispettivo medio per ogni singolo trasferimento, da \$ 5.500.000 a \$ 5.200.000, soprattutto in virtù della diminuzione del corrispettivo medio versato per trasferimenti fra club delle *Big Five* (comunque anche nel 2016 ben superiore rispetto al corrispettivo medio versato per trasferimenti di giocatori da campionati non parte delle *Big Five*). La predominanza degli investimenti dei club delle *Big Five* – circa il triplo di quelli compiuti a livello aggregato nel resto del mondo – colpisce ancor di più in un anno come il 2016, dove i club portoghesi e quelli cinesi hanno fatto registrare un imponente aumento delle proprie spese (rispettivamente +116% e +85%). Inoltre, spiccano nel 2016 i corrispettivi versati da squadre inglesi (\$ 1.083.000.000, a fronte di “soli” \$ 262.000.000 ricevuti per i trasferimenti internazionali in uscita, 36% in meno rispetto alla stagione precedente¹⁷⁷); il dato sulla concentrazione della spesa è reso ancora più preoccupante dal fatto che il 43% della spesa totale britannica provenga da soli tre club. Questo travolgente *trend* è proseguito, infine, nel 2017, nell'ultima sessione di calciomercato, quando si è superato per la prima volta il muro dei tre miliardi di dollari come volume d'affari complessivo delle *Big Five* (+31,7% rispetto alla stagione precedente; quasi il triplo di quanto speso complessivamente dai club delle *Big Five* nel 2012). Sicuramente, su un piano globale, una spiegazione è da ricercare nell'aumento del numero dei club attivi sul mercato dei trasferimenti internazionali. Così, all'interno delle *Big Five*, nonostante sia cresciuto il numero delle società operative, sin dal 2014 è rimasta costante intorno al 40% la percentuale di trasferimenti in cui è stata pattuita la corresponsione di un corrispettivo. L'altra, ovvia, spiegazione è la crescita nella spesa media per singola società. Così, sempre nelle *Big Five*, tra il 2013 e il 2017 la

¹⁷⁷ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Big 5 – Transfer Window Analysis, Summer 2016*, p.4. La spiegazione va ricercata nel profondo *gap* esistente per quanto riguarda i proventi dalla vendita dei diritti radiotelevisivi del campionato inglese, rispetto alle altre leghe. Ponderando tale dato sul vasto numero di trasferimenti intervenuti, quella inglese risulta, comunque la spesa media più alta (\$ 6.900.000), a fronte di spese medie dei club in Germania, Italia, Spagna e Francia rispettivamente di \$ 5.400.000, \$ 4.700.000, \$ 4.200.000 e \$ 2.700.000.

spesa media per club è salita da \$ 14.500.000 a \$ 21.400.000, mostrando che la crescita del volume economico dei trasferimenti sia più che proporzionale alla crescita del numero delle società coinvolte in operazioni di trasferimento.¹⁷⁸ Non è un caso, d'altronde, che tra il 2016 e il 2017, siano stati convenuti i tre corrispettivi per una singola cessione più alti nella storia dei trasferimenti.¹⁷⁹ A questo punto, va però segnalato ancora come – nonostante tale imponente crescita del volume economico dei trasferimenti – la spesa aggregata sia divenuta tendenzialmente più sostenibile. Infatti, si è detto, i picchi di spesa sono soprattutto frutto della crescita nei fatturati delle varie società, elemento che rende tale volume economico formalmente sostenibile e destinato a perdurare.¹⁸⁰ Tuttavia, se il rapporto tra la spesa lorda per i trasferimenti e i fatturati delle società è diminuito, non bisogna dimenticare il dato evidenziato in base al quale i fatturati di alcune società sono cresciuti in maniera più che proporzionale rispetto ad altre. Perciò, in realtà, l'indice che emerge è quello di un sistema economico di cui riescono a giovare soprattutto le squadre economicamente più forti, ciò portando a situazioni di concentrazione della spesa, a discapito delle società con fatturati minori che, anno dopo anno, non sono in grado di tenere il passo dei ritmi di spesa delle società maggiori.¹⁸¹

Insomma, il quadro che emerge – sebbene in una parziale disarmonia e in una difficoltà di confronto degli andamenti anno per anno, dovuta sia al fatto che ciascun report annuale descrive ed esprime i dati sotto angoli visuali parzialmente diversi sia dalla diversità di dati e di valute utilizzate dai diversi report¹⁸² – è quello di un mercato

¹⁷⁸ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Big 5-Transfer Window Analysis, Summer 2017*, p. 3.

¹⁷⁹ Prima, nel 2016, è stata la volta del citato trasferimento dell'atleta Paul Labile Pogba. Tale somma è stata, poi, nel 2017, subito superata dalle cessioni del contratto di Ousmane Dembélé (€ 105.000.000, come il Pogba, ma con la previsione di un ulteriore corrispettivo condizionale) e di Neymar da Silva Santos Júnior (Neymar) (€ 222.000.000).

¹⁸⁰ Cfr. M. MAGGIOLINO, op. cit., p. 104.

¹⁸¹ U.E.F.A., *Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2014*, p. 100. I dati disponibili mostrano come, dal 2010 al 2014, il rapporto medio tra spesa per i trasferimenti e fatturato sia passato dall'80% al 71%. Nello stesso arco di tempo, però, si può notare come le cinque squadre "più costose" del 2010 siano state il 37% "meno costose" delle cinque del 2014. Inoltre, se si considera il dato dei successivi dieci club "più costosi" (dal sesto al quindicesimo) si riscontra un aumento inferiore, pari al 20%. Ancor più bassa la variazione delle spese delle altre società (dalla sedicesima alle centesima "più costosa"), con un aumento pari solo al 3%. Ciò rappresenterebbe un indice dell'aumento della concentrazione della spesa in un numero ristretto di club.

¹⁸² Cfr. M. MAGGIOLINO, op. cit., p. 107.

il cui volume d'affari è in costante ascesa, non solo per quanto riguarda il numero dei trasferimenti, ma anche per quanto riguarda il corrispettivo medio versato per ogni cessione di contratto. Si è cercato di mettere in luce, peraltro, i livelli di concentrazione nella spesa che sono, tendenzialmente, andati di pari passo all'aumento del volume d'affari: dato problematico, se, come si è visto, si vuole affermare una correlazione fra risultati sportivi e spesa sul mercato. D'altronde, non può non ripetersi che, anche in conseguenza dell'aumento dei trasferimenti interni alle *Big Five*, rischiano di venir meno gli effetti redistributivi che il sistema dei trasferimenti dovrebbe produrre. Si noti, peraltro, che ad eccezione dei club inglesi (stabilmente "importatori" netti di nuovi calciatori¹⁸³) e di quelli francesi (stabilmente "esportatori" netti¹⁸⁴), Spagna e Italia alternano saldi economici dei trasferimenti positivi a saldi negativi, mentre la Germania mediamente fa registrare saldi, di poco, negativi. Ciò a significare che, in base a questi dati economici, sembrerebbe confermato l'assunto che buona parte delle spese per i trasferimenti europei restino all'interno delle *Big Five*.

In ogni caso, il quadro finora descritto si focalizza solamente sulla spesa aggregata di ogni nazione: al fine di comprendere in maniera effettiva l'attuale grado di concentrazione nelle spese per l'acquisizione del diritto alle prestazioni sportive di nuovi giocatori è importante anche affrontare la questione considerando singolarmente le varie società.¹⁸⁵ Come punto di riferimento, si può allora partire dallo studio più volte citato effettuato da KEA e dal CDES che, sebbene risalente al 2011, se si tiene a mente quanto si è finora detto circa la situazione aggregata, permette di offrire un quadro abbastanza indicativo sulla concentrazione della spesa in capo ai singoli club. Ebbene, lo studio mostra come i venti club con il fatturato

¹⁸³ Cfr. *ex multis* F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2017*, p. 19, che riporta come nel 2016, a livello mondiale, il saldo aggregato della spesa netta dei club inglese è stato quello che ha fatto registrare il deficit più alto (\$ 1.060.000.000, più del doppio di quella dei club cinesi, fermi ad una spesa netta di \$ 440.900.000).

¹⁸⁴ Cfr. *ex multis* F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2017*, p. 19, che riporta come i club francesi, a livello aggregato, sono quelli che hanno, al netto delle spese, realizzato i profitti più alti al mondo per cessioni dei contratti dei propri atleti (\$ 246.200.000).

¹⁸⁵ Si noti, a tal riguardo, che i vari report prodotti con i dati del T.M.S. non potranno essere utilizzati nell'espone quest'altra "faccia" del mercato, in quanto questi si preoccupano solo di esporre i dati di spesa aggregata, tacendo riguardo alla spesa divisa per singole società.

più alto in Europa siano sostanzialmente gli unici in grado di attrarre i giocatori appartenenti a quel “mercato primario superiore” citato, che sono peraltro quelli per cui vengono pattuiti i corrispettivi più alti. Così, queste venti società risultano responsabili del 33% della spesa globale europea. Le cinque società in cima alla classifica dei fatturati (Real Madrid Club de Fútbol, Futbol Club Barcelona, Manchester United Football Club, FC Bayern München AG e Arsenal Football Club) risultano, inoltre, da sole responsabili dell’8% della spesa totale europea. La percentuale sale al 18% se, senza aver riguardo al fatturato del club, si considerano solamente i cinque club con la maggiore spesa nella stagione considerata; percentuale salita al 22% (della spesa mondiale) nel 2013.¹⁸⁶ A livello nazionale, poi, la situazione risulta problematica anche al di fuori delle *Big Five*: si può citare l’esempio della società più titolata del Portogallo, il Futebol Clube do Porto, che nella stagione 2010/2011 è stato da solo responsabile del 45% delle spese complessivamente compiute da club portoghesi. Prendendo in considerazione, poi, l’unico report F.I.F.A. T.M.S. che offra spunti sulla ripartizione della spesa fra i vari club, si può calcolare chiaramente che, nelle *Big Five*, nel 2016, le tre squadre che hanno realizzato la maggiore spesa sono state responsabili di una quota della spesa complessiva nazionale che oscilla tra il 43% del caso inglese e il 61% di quello francese.¹⁸⁷ A dimostrazione della concentrazione della spesa in un numero ridotto di club si può portare come esempio anche il citato studio dell’E.C.A.. Sebbene giungendo poi, come si vedrà, alla conclusione che l’attuale sistema dei trasferimenti adempia al suo scopo di redistribuzione delle risorse, viene affermato che i club appartenenti ai *clusters*¹⁸⁸ 1 e 2 delle *Big Five* abbiano realizzato, fra il 2011 e il 2013, il 99% della spesa netta di tali cinque campionati (di cui il 73,8% solo i club del *cluster* 1).¹⁸⁹

¹⁸⁶ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2014*, p. 91.

¹⁸⁷ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Big 5 -Transfer Window Analysis, Summer 2016*, p. 4.

¹⁸⁸ Al fine di delineare un quadro preciso della situazione di spesa fra i club europei, lo studio dell’E.C.A. ha diviso i vari campionati in tre *bundles* (*top, medium and low*) a seconda del “livello” del rispettivo campionato, in conformità con il ranking F.I.F.A.. Inoltre, in ciascun campionato, i club sono stati divisi in quattro *clusters*, da cinque squadre ognuno, in base ai risultati sportivi ottenuti nel periodo 2011/2013 considerato dallo studio.

¹⁸⁹ Cfr. E.C.A., *op. cit.*, p. 62.

Non è un caso, allora, che lo studio effettuato da KEA e dal CDES sia giunto alla conclusione che i corrispettivi per le cessioni di contratto siano concentrati in numero esiguo di trasferimenti: infatti, a fronte di una media della spesa pari a \$ 1.500.000, la mediana della spesa equivale a \$ 200.000, emblematicamente a suggerire come la spesa sia sbilanciata verso un numero ristretto di cessioni di contratto.¹⁹⁰ Si consideri, infatti, che, nel 2010/2011, il 10% dei trasferimenti ha prodotto circa il 50% della spesa globale.¹⁹¹ A tal riguardo, lo studio ha anche calcolato il valore del coefficiente di Gini in relazione alla concentrazione della spesa per i trasferimenti: ebbene, per quanto riguarda la concentrazione nelle *Big Five* il coefficiente è pari a 0.57, con ciò ad indicare una distribuzione iniqua delle spese. Si pensi che, anche spostando l'angolo visuale sui ricavi da cessioni di contratto, al di fuori delle *Big Five* si riscontrano situazioni di concentrazione: ad esempio, in Portogallo, lo Sport Lisboa e Benfica nel 2010/2011, grazie alle cessioni dei contratti di soli tre giocatori, ha realizzato il 48% (€ 85.000.000) dei ricavi ottenuti complessivamente dai club portoghesi di prima divisione. Sebbene, dunque, tali dati non siano recentissimi, ne va sottolineata l'importanza, in considerazione del fatto che l'evoluzione aggregata del mercato, come visto, lascia presagire che potrebbero perfino essere peggiorati. Allo stesso tempo, è interessante sottolineare come l'introduzione della regola del “*Financial Fair-Play*” (in base alla quale, sintetizzando estremamente, i club europei, per poter partecipare alle competizioni organizzate dalla U.E.F.A., devono, da un lato, non avere debiti scaduti pendenti con propri creditori, dall'altro devono rispettare la cosiddetta “*break-even rule*”, in base alla quale le uscite, ma solo quelle specifiche prese in considerazione dalla regola, non devono superare le entrate, nuovamente solo quelle considerate dalla regola) non sia stata in grado di porre un freno alle spese dei club. Anzi, è stato sostenuto che tale regola abbia solo rafforzato la posizione di dominanza di alcuni club dal lato della spesa¹⁹², in quanto le società di minori dimensioni – più propense all'indebitamento al fine di acquisire i contratti di nuovi giocatori che permettano di competere sportivamente in maniera efficace –

¹⁹⁰ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 146.

¹⁹¹ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 150.

¹⁹² Cfr. T. PEETERS, S. SZYMANSKI, *Financial fair play in European football* in *29 Economic Policy*, p. 357.

hanno visto decisamente ridotta la loro capacità di spesa, anche in considerazione degli effetti coordinati di tale regola con il divieto imposto dalla F.I.F.A. alle T.P.O. (a differenza delle società più importanti che, potendo comunque contare su ingenti risorse economiche, non hanno visto scalfita la loro possibilità di operare sul mercato). Semplicemente a scopo di rilevazione empirica, senza alcuno scopo di trarre qui altre conclusioni, non si può allora non rilevare che tale sistema sia entrato pienamente in vigore a partire dalla stagione 2013/2014, proprio in concomitanza con l'aumento di concentrazione nella spesa appena analizzato.

Dunque, anche spostando l'angolo visuale dalla spesa aggregata alla spesa dei singoli club, le conclusioni sembrano non mutare, confermandosi la concentrazione della spesa per i trasferimenti in un numero limitato di società, in un numero limitato di campionati. Si noti, peraltro, che va ribadita la difficoltà di ottenere dati specifici e affidabili: perciò, ogni studio sarà carente di una più o meno marcata visione d'insieme, a seconda dello specifico angolo visuale d'analisi che abbia deciso di adottare. Sicuramente, l'implementazione del T.M.S. ha offerto una serie di vantaggi in termini di trasparenza (si pensi che, nel 2011, perfino i dati raccolti da tale sistema non erano pubblicati interamente a causa di accordi di riservatezza), anche se la presenza di meri dati aggregati¹⁹³ non permette la comprensione di quello che è il puntuale stato economico del mercato. Inoltre, non va dimenticato che il T.M.S. permette di comprendere solamente lo stato dei trasferimenti internazionali, tacendo circa il volume d'affari generato dai trasferimenti interni. Allo stesso tempo, oltre a tali problematiche che si potrebbero definire “strutturali”, non vanno trascurate le attività di *lobbying* volte ad impedire una completa diffusione delle informazioni sul mercato dei trasferimenti. In Inghilterra, ad esempio, lo *Stevens Report*, sullo stato del mercato dei trasferimenti in quella nazione, giunse alla conclusione dell'esistenza di numerose pratiche dannose per il mercato, in virtù dell'assenza di un adeguato sistema di controllo e verifica, in particolare per quanto riguardava i trasferimenti più

¹⁹³ Si noti che solamente nel report prodotto nel 2015 sono stati forniti dati concernenti le spese e i profitti conseguenti a trasferimenti internazionali dei singoli specifici club. Tuttavia, alcune fra le società più importanti d'Europa non hanno sottoscritto la “*data release declaration*”: perciò, i dati circa i loro flussi economici sono assenti dal testo del report. Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2015*, p. 67 e ss..

onerosi. Vennero esposte anche problematiche concernenti pagamenti illeciti, in particolare verso gli agenti. Tuttavia, i risultati del report non vennero mai resi pubblici, sebbene abbiano contribuito decisamente alla riforma del sistema dei trasferimenti inglese, nonché ad una serie di arresti.¹⁹⁴

3.4.1. Il problema della redistribuzione delle risorse

A questo punto, una volta analizzato lo stato del mercato, che porta ad affermare una chiara concentrazione della spesa, qualche parola va spesa sugli effetti redistributivi che tale sistema è in grado di offrire. Si è già espresso, d'altronde, che negli ultimi anni anche il flusso dei trasferimenti economicamente rilevanti si stia concentrando in poche leghe e pochi club, a discapito di quelli che erano gli scopi iniziali perseguiti con l'accordo di Bruxelles del 2001. Il punto di partenza, d'altronde, è l'esistenza di un considerevole *gap* tra i fatturati delle società, che è la prima spiegazione economica alla base della concentrazione nella spesa analizzata. Ad esempio, il citato studio realizzato dall'E.C.A. sottolinea come, complessivamente, i club di nazioni appartenenti al *top bundle* (secondo la distinzione citata fatta propria da quello studio) sono responsabili dell'82% dei ricavi delle società di calcio europee. Il dato viene declinato e reso ancor più allarmante in un report pubblicato dall'U.E.F.A., in cui si afferma che, fra il 2009 e il 2014, solamente venti club sono stati responsabili dell'80% dell'aumento globale del volume dei (soli) ricavi commerciali e derivanti da sponsorizzazioni.¹⁹⁵ Inoltre, il report U.E.F.A. sottolinea anche come, considerando invece i ricavi complessivi dei club di prima divisione europei nell'anno finanziario 2014, soli trenta club siano stati responsabili del 48% (€ 7.500.000.000) dei ricavi complessivi.¹⁹⁶

Preliminarmente, con particolare riguardo ai principi sulla regolamentazione dei trasferimenti concordati tra la F.I.F.A. e la Commissione Europea nel 2001, bisogna comunque volgere brevemente l'attenzione ai due istituti dell'indennità di formazione

¹⁹⁴ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 154.

¹⁹⁵ Cfr. U.E.F.A., *Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2014*, p. 7. Nel prosieguo del report, viene indicato come una delle possibili spiegazioni a tale profonda distanza potrebbe essere il diverso sviluppo, nei club più importanti, del ramo commerciale e delle sponsorizzazioni, ciò permettendo di sfruttare a pieno la lucratività del club.

¹⁹⁶ Cfr. U.E.F.A., op. cit., p. 37.

e del contributo di solidarietà (*supra*, 1.3.): lo scopo di tali istituti sarebbe dovuto essere garantire un ritorno economico a quelle società che investano nella formazione di un giovane talento, in particolare per compensare la disparità esistente tra società dotate delle risorse finanziarie per acquisire il diritto alle prestazioni sportive di atleti già formati e società con minori risorse che, appunto, tenderanno invece ad investire nella formazione. Ebbene, per quanto riguarda la pur esigua cifra che dovrebbe costituire il contributo di solidarietà (il 5% del valore del trasferimento), non sembra venire effettivamente corrisposta. Ad esempio, considerando le stagioni 2011/2012 e 2012/2013 si può notare che tale contributo abbia rappresentato solamente l'1,15% della spesa totale per i trasferimenti, con circa \$ 199.000.000, dunque, non versati.¹⁹⁷ Si noti che a dover versare tale somma dovrebbero essere le società cessionarie, che hanno la responsabilità di calcolare e distribuire il contributo di solidarietà, eventualmente avvalendosi del sostegno dell'atleta per individuare i club beneficiari. Qualora la società di formazione abbia cessato di partecipare a campionati sportivi, la somma andrà versata alla federazione a cui tale club apparteneva.¹⁹⁸ È chiaro che tale malfunzionamento non è assolutamente in grado di realizzare alcuna effettiva conseguenza di redistribuzione economica.¹⁹⁹ La situazione non è migliorata con l'introduzione del T.M.S., in quanto, in base anche ai report più recenti, la percentuale rappresentata dal contributo di solidarietà ha toccato, a livello globale, il punto minimo dell'1%, nel 2014. La situazione migliora leggermente se si prendono in considerazione solo i pagamenti effettuati da club delle *Big Five*: tuttavia, nel 2016 (l'ultima stagione in cui i report hanno riportato i dati relativi al versamento del contributo di solidarietà) tale somma non ha superato la soglia del 2%. Come puro punto di riflessione, allora, ci si potrebbe intanto qui chiedere se tale atteggiamento dei club più importanti, atto a non pagare – o non pagare del tutto – i prescritti

¹⁹⁷ Cfr. E.C.A., op. cit., p. 86.

¹⁹⁸ Cfr. F.I.F.A., *Regulations on the status and transfer of players*, annexe 6, art. 1.

¹⁹⁹ Si noti, peraltro, che lo studio operato da KEA e dal CDES più volte citato, nelle sue proposte finali di revisione dell'attuale sistema dei trasferimenti, al punto 11 propone – oltre alla realizzazione di un meccanismo effettivamente garante della *compliance* delle società ai doveri di pagamento del contributo di solidarietà – che si innalzi la percentuale dovuta all'8%. Inoltre, propone di stabilire una percentuale superiore qualora il corrispettivo pattuito per il trasferimento superi una soglia prestabilita. Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 256.

contributi di solidarietà possa essere identificato come una pratica concordata da parte delle società acquirenti, volta ad ostacolare la redistribuzione dei proventi economici verso le società minori.

Con questa ampia premessa, si possono a questo punto osservare due potenziali effetti redistributivi dell'equilibrio attualmente raggiunto nel mercato delle prestazioni sportive professionistiche. In primo luogo, si può assistere ad una redistribuzione dei talenti dai club più importanti – rimpiazzati frequentemente da nuovi acquisti – ai club con meno disponibilità economiche che, così, possono ottenere gli “esuberanti” delle squadre principali. In particolare, secondo lo studio dell'E.C.A. citato, le società delle *Big Five* rappresenterebbero, da un punto di vista numerico, esportatrici nette di giocatori sia verso le leghe inferiori nazionali, sia verso altre leghe europee, sia verso nazioni non europee; in particolare, il 43% di tali trasferimenti “in uscita” dalle *Big Five* avverrebbe tramite cessioni temporanee di contratto, perciò non pesando sui bilanci delle società cessionarie. Allo stesso modo, i sodalizi sportivi del *cluster 1* effettuerebbero, mediamente, tre cessioni di contratto per ogni nuovo giocatore “acquistato”.²⁰⁰

Tuttavia, oltre questo dato quantitativo, per ciò che più qui interessa, bisogna analizzare il dato “qualitativo”, cioè come vengano distribuiti i flussi economici “in uscita”. Si è già visto, peraltro, come il volume degli scambi fra società parte delle *Big Five* sia preoccupantemente cresciuto a discapito dei movimenti economici “esterni”. Ciò nonostante, i dati portano a concludere che, da un punto di vista di valore, le squadre di federazioni non parte delle *Big Five* siano esportatrici nette di professionisti. Tuttavia, se si compara il volume economico dei movimenti interni alle *Big Five* con quello in uscita dalle stesse, il quadro non appare confortante in tema di redistribuzione. Infatti, sempre secondo il citato studio dell'E.C.A., si può osservare come, da un lato, i club appartenenti al *cluster 1* delle *Big Five* abbiano versato complessivamente corrispettivi netti ampliamenti positivi sia ai club di *clusters* inferiori, sia ai club di divisioni nazionali inferiori, sia alle altre leghe europee, sia a nazioni non europee; dall'altro, i dati mostrano anche che i maggiori beneficiari dei flussi

²⁰⁰ Cfr. E.C.A., op. cit., p. 26.

economici da club delle nazioni del *top bundle* siano comunque club appartenenti sempre a nazioni del *top bundle* (75% del totale, a fronte del 18% circa verso club del *medium bundle* e solo il 7% circa verso club del *low bundle*).²⁰¹ D'altronde, guardando solamente ai campionati delle *Big Five* risulta anche che il 50% del volume dei trasferimenti si concentri tra i club dei *clusters* 1 e 2, con solo il 27% del volume indirizzato verso i *clusters* 3 e 4.²⁰² I dati sono confermati anche dagli ultimi report prodotti con i dati del T.M.S., dove si può osservare che gli stessi ragionamenti si possano riprodurre su scala mondiale, dove i club appartenenti all'U.E.F.A. ricevono comunque l'82% dei corrispettivi per le cessioni di contratto internazionali, seguiti a netta distanza da quelli della CON.ME.BOL. (la confederazione dei club sudamericani), ferma al 13%. Perciò, sebbene il quadro attuale mostri chiaramente come parte della "ricchezza" venga redistribuita dai campionati e dalle società maggiori a quelli minori, uno sguardo aggregato dell'economia dei trasferimenti permette di apprezzare come, in realtà, il "flusso redistributivo" rappresenti solo una percentuale ridotta del flusso complessivo, se si considera, inoltre, che attualmente il 44,3% del volume di affari si canalizza solo tra club delle *Big Five*, con il resto spartito su tutto il resto del mondo.²⁰³ Ciò dovrebbe portare a domandarsi se, effettivamente, l'attuale economia dei trasferimenti riesca a produrre una redistribuzione delle risorse, in particolare remunerando le piccole società che investono nella formazione di nuovi giocatori. Per tale motivo, è importante prendere atto di quale sia l'andamento dei principali flussi economici fra singole nazioni, al fine di verificare verso quali campionati si concentrino, effettivamente, i maggiori corrispettivi per le cessioni di contratto. Partendo dal 2012, si può osservare come solo due dei dieci principali "canali economici" abbiano comportato il trasferimento di somme da paesi parte delle *Big Five* a paesi esterni²⁰⁴; nel 2013, invece, solo uno dei dieci canali economici

²⁰¹ Cfr. E.C.A., op. cit., p. 58.

²⁰² Cfr. E.C.A., op. cit., p. 62.

²⁰³ F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2017*, p. 2.

²⁰⁴ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2013*, p. 107. Si tratta dei "canali" dall'Inghilterra all'Olanda (l'ottavo più importante per valore economico) e quello dalla Germania alla Svizzera (il nono). Da segnalare che il terzo flusso economico nel 2012 è stato quello dalla Russia verso il Portogallo, mentre il settimo quello dalla Russia all'Inghilterra, significativamente riportando somme economiche indietro nelle *Big Five*.

principali ha avuto una direzione in uscita verso paesi non parte delle *Big Five*²⁰⁵; nel 2014 si è tornati alla cifra di due dei dieci principali flussi economici diretti verso campionati non parte delle *Big Five*²⁰⁶; il quantitativo di flussi di valore verso nazioni non parte delle *Big Five* è rimasto stabile a due dei dieci principali nel 2015²⁰⁷; infine, nel 2016, si è toccata la quota record di tre dei dieci principali flussi di valore diretti fuori dalle *Big Five*.²⁰⁸ I dati dimostrano allora come i principali flussi economici avvengano fra i paesi parte delle *Big Five*, ciò portando, ancor di più, a mettere in dubbio che concreti effetti redistributivi si realizzino. Tanto più in considerazione del fatto che, tendenzialmente, i (pochi) flussi economici di rilievo in uscita dalle *Big Five* si indirizzano verso nazioni ricorrenti (il Portogallo e in misura minore l'Olanda).

La questione, allora, rimanda alla difficile misurazione del *competitive balance* ottimale per comprendere quale dovrebbe essere il livello di redistribuzione ottimale (*supra*, 3.2.). Un'approfondita e attenta analisi economica, perciò, dovrebbe tentare di determinare quella che sarebbe la perfetta efficienza redistributiva del mercato, tenuto conto che, probabilmente, il mero fatto che le società con i fatturati minori ottengano ricavi netti grazie ai loro trasferimenti, non è sufficiente ad offrire una visione rassicurante sull'equilibrio redistributivo del sistema. Tanto più, va detto qui incidentalmente, che come riportato dal citato studio di KEA e del CDES, non tutti i campionati meno ricchi riescono effettivamente ad avere un risultato netto dei trasferimenti positivo.²⁰⁹ Si può, allora, citare i casi di Cipro, della Finlandia, della Grecia e della Turchia, che mediamente producono ogni stagione risultati netti

²⁰⁵ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2014*, p. 89. Si tratta del canale dalla Francia al Portogallo (il sesto per importanza). Se si considerano, invece, i quindici principali flussi economici si aggiungono quattro canali: dall'Inghilterra all'Olanda (undicesimo), dalla Francia al Brasile (tredicesimo) e dalla Germania e dall'Inghilterra all'Ucraina (rispettivamente, quattordicesimo e quindicesimo).

²⁰⁶ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2015*, p.63. Si tratta del flusso dall'Inghilterra al Portogallo (il terzo per valore) e di quello dall'Inghilterra all'Olanda (il decimo). Sorprende il flusso di € 81.000.000 (il settimo per importanza) da Cipro al Portogallo (comunque ben lontano dal principale flusso del 2014, quello dall'Inghilterra alla Spagna, € 452.000.000).

²⁰⁷ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2016*, p. 24. Si tratta del flusso dalla Spagna al Portogallo (il terzo per valore) e di quello dall'Inghilterra all'Olanda (il nono per valore).

²⁰⁸ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2017*, p. 18. Si tratta del flusso dalla Germania al Portogallo (il sesto per valore), di quello dall'Italia al Brasile (il nono per valore) e di quello dall'Inghilterra al Portogallo (il decimo per valore). Considerando i quindici principali flussi, si aggiungono quello dall'Inghilterra al Galles (il dodicesimo per valore), quello dalla Germania all'Austria (il tredicesimo per valore) e quello dall'Italia al Portogallo (il quindicesimo per valore).

²⁰⁹ Cfr. KEA e CDES, *op. cit.*, p. 169 e ss..

negativi valutando il complesso dei trasferimenti sia in entrata che in uscita. È sicuramente vero che i club di nazioni quali la Polonia, l'Ungheria, la Slovacchia e la Slovenia riescano ad ottenere un saldo operativo complessivo positivo solo grazie all'apporto dei profitti da cessioni di contratto, ma si tratta di cifra tendenzialmente minime rispetto al volume di affari delle *Big Five*. Così, se si fa eccezione per i club ucraini, olandesi e soprattutto portoghesi, mediamente, a livello aggregato, i club delle federazioni nazionali dell'U.E.F.A. non comprese nelle *Big Five* tramite le cessioni dei contratti internazionali non riescono a realizzare, al netto delle spese, ricavi superiori a \$ 50.000.000.²¹⁰ Colpisce, peraltro, il caso della Francia, stabilmente fra le nazioni che fanno registrare il saldo positivo dei trasferimenti più alto al mondo, nonostante la stessa si collochi ai vertici delle graduatorie anche per spese e per fatturati complessivi dei club, risultando economicamente inferiore solo alle altre nazioni parte delle *Big Five*.

Il quadro è, quindi, reso ancora più complesso dal fatto che, oltre ai problemi connessi alla concentrazione delle spese mostrati, si riscontrano anche indici di una concentrazione dei ricavi per la cessione dei diritti alle prestazioni dei calciatori professionisti.²¹¹ Si può, allora, osservare come le dieci nazioni che, a livello globale, hanno ricevuto il volume più alto di corrispettivi per cessioni di contratto, tra il 2014 e il 2015 hanno coperto mediamente più del 70% dell'intero volume dei trasferimenti.²¹² Peraltro, va notato che escludendo da tale *top ten* le *Big Five* e il Brasile, solo quattro nazioni U.E.F.A. non parte delle *Big Five* riescono a rientrare tra le prime

²¹⁰ Considerando i dati forniti dal T.M.S. fra il 2013 e il 2016 – da cui è possibile ottenere solamente i dati sui dieci paesi che a livello mondiale hanno realizzato i profitti da cessioni di contratto più alti – risulta che i club portoghesi abbiano realizzato, con i trasferimenti, profitti mediamente pari a \$ 275.000.000, seguiti da quelli olandesi a \$ 118.000.000 e da quelli ucraini \$ 80.000.000. Considerando, quindi, i dati disponibili e i dati sulla nazione decima classificata per profitti da operazioni di trasferimento – di cui perciò dovranno essere inferiori i dati di tutte le nazioni non presenti nella graduatoria – si può sostenere che solo il Belgio, la Svizzera e – negli ultimissimi anni – la Russia riescano ad avvicinarsi a dei profitti per i trasferimenti vicini ai \$ 50.000.000.

²¹¹ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2015*, p. 58.

²¹² Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2015*, p. 58; F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2016*, p. 25. Non è possibile risalire alle percentuali esatte dell'anno finanziario 2016, in quanto il report pubblicato nel 2017 non contiene tale informazione. Tuttavia, basandosi sulle altre informazioni fornite dal report, sembra possibile sostenere che la percentuale sia rimasta stabile. Anzi, colpisce come nel 2016 l'ingresso nella *top ten* dell'Argentina abbia comportato che di questo 70% facciano parte solo tre nazioni U.E.F.A. non parte delle *Big Five* (Portogallo, Olanda e Russia).

dieci per ricavi ottenuti dai trasferimenti. Di queste, stabilmente, compaiono solo il Portogallo (che si attesta mediamente fra le prime tre nazioni per corrispettivi ottenuti²¹³) e l'Olanda; alternandosi fra le altre principalmente il Belgio, l'Ucraina e la Turchia. Il tutto è completato da una ulteriore situazione di concentrazioni nei singoli campionati nazionali, che porta, probabilmente, a creare un ulteriore *competitive imbalance* a livello di singole federazioni. Si è già citato, a tal proposito, l'emblematico caso portoghese, dove nel 2010/2011 il 51% del volume economico dei corrispettivi ricevuti per le cessioni internazionali di contratto è stato coperto da un solo club; ma lo stesso vale, ad esempio, per il Belgio, dove, nel 2011/2012, l'89,8% dei profitti da cessioni internazionali di contratto è stato ottenuto da soli tre club.²¹⁴

Insomma, nonostante le difficoltà di comparare e incrociare i vari dati, i risultati dell'analisi svolta sembrano non poter far concludere, con certezza, che l'attuale andamento del mercato dei trasferimenti – nonostante l'esistenza di chiare concentrazioni della spesa in mano a poche società – possa ciò nondimeno esser ritenuto efficiente in quanto capace di produrre concreti effetti redistributivi. Si è visto, così, che una considerazione aggregata e analitica del mercato dovrebbe, anzi, portare a domandarsi quale sia il livello di redistribuzione ottimale, in quanto potrebbe non essere sufficiente constatare l'esistenza di flussi economici in uscita dalle *Big Five*, se poi ci si scontra con dati che portano a concludere come tale flusso “esterno” rappresenti solo una percentuale ridotta di quello che è il flusso “interno” tra tali cinque nazioni; tanto più che, si è visto, il livello di concentrazione anche dal

²¹³ Si consideri che, nel 2016, il Portogallo ha, da solo, ottenuto il 20% dei compensi per cessioni di contratto ricevuti da club non parte delle *Big Five*. Peraltro, la situazione portoghese è resa particolarmente complessa da due circostanze: la prima è che – fino al divieto imposto nel 2015 dalla F.I.F.A. – le T.P.O. coprivano tra il 27% e il 36% del valore di mercato degli atleti, ciò comportando che non tutti i profitti ottenuti da una società per le cessioni di contratto entrassero, effettivamente, nelle sue casse. La seconda riguarda il “canale privilegiato” creatosi fra Portogallo e Brasile, che ha portato taluni a definire il Portogallo come un *hub* dal Brasile (ma anche dal resto del Sudamerica) verso il resto dell'Europa, in virtù dei numerosi flussi migratori che intervengono seguendo tale traiettoria. Così, i club portoghesi acquisiscono a costi ridotti i cartellini di atleti sudamericani che, una volta sperimentate le loro capacità nel contesto europeo, si trasferiranno a cifre superiori a club delle *Big Five*. Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2015*, p. 61.

²¹⁴ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 173.

lato dei profitti da cessioni di contratto potrebbe portare a concludere che tale sistema produca tutt'altro che effetti redistributivi a livello di singoli campionati.²¹⁵

Essendosi limitati, perciò, finora, a dare uno spunto sulle problematiche attuali del mercato, le osservazioni fin qui svolte andranno a questo punto analizzate in considerazione dell'assetto del mercato dei servizi di procura sportiva e delle pratiche dei soggetti in quel mercato operanti, in particolare analizzando anche lo “stato della competitività” di quest'ultimo mercato. Se il punto di partenza delle disparità presenti sul mercato delle prestazioni professionistiche sportive è dato dalla diversa efficienza (intesa in termini di diversità di fatturato) delle società che in questo operano, ci si dovrà chiedere se il funzionamento del contiguo mercato dei servizi di procura sportiva sia in grado di produrre un ulteriore *foreclosure* sul mercato dei trasferimenti, “manipolandone” ancora di più il già fragile equilibrio competitivo.

Sezione II: Il mercato dei servizi di procura sportiva²¹⁶

3.5. L'evoluzione storica del ruolo degli agenti sportivi

Prima di definire e descrivere il mercato dei servizi di procura sportiva, bisogna soffermarsi su quella che è stata l'evoluzione storica del ruolo dei procuratori, al fine di comprendere la diversità e la stratificazione dei servizi da questi prestati, per poter, poi, analizzare con più accuratezza il funzionamento del mercato dello specifico servizio di assistenza contrattuale a club e calciatori.

²¹⁵ Nell'ottica degli effetti redistributivi dell'attuale equilibrio di mercato un'ultima notazione va fatta: concentrandosi su un piano solamente sportivo, non si può negare che l'attuale sistema – favorendo il trasferimento di atleti da tutto il mondo nelle società più “forti” economicamente – sia stato in grado, di riflesso, di comportare un aumento medio del livello sportivo delle Nazionali di calcio. Infatti, atleti di nazioni i cui campionati non sono dotati di risorse economiche adeguate, potranno ottenere visibilità e cimentarsi nella competizione sportiva di più alto livello tramite il trasferimento in società delle *Big Five*. È, chiaro, allora, che tale sistema sia in grado di favorire l'ascesa di una selezione nazionale a prescindere del “potere economico” del campionato per club di quella stessa nazione.

²¹⁶ I dati riportati in tale sezione sono prevalentemente tratti dai capitoli 1, 2, 3 e 4 del testo *Sports Agents and Labour Markets: Evidence from World Football* di J. F. BROCARD, G. ROSSI e A. SEMENS. Eventuali integrazioni effettuate tramite altre fonti verranno segnalate in nota, così come rimandi a concetti specifici contenuti nel testo suindicato. Si segnala, inoltre, che i dati citati coprono, principalmente, l'arco temporale che va dal 2010 al 2015 (periodo in cui, peraltro, risultava ancora vigente il sistema delle licenze). Premettendo che i dati riportati sono comunque in grado di offrire un quadro abbastanza fedele anche per quanto riguarda la situazione attuale, si cercherà di adeguare, segnalandolo, la trattazione ad eventuali intervenuti mutamenti nelle condizioni di mercato.

Nati con lo sviluppo economico dell'industria del calcio, gli agenti di calciatori si sono rivelati uno dei principali motori della creazione dell'odierno panorama di tale industria. Il ruolo dei procuratori nasce con la “creazione” dell'attività sportiva professionistica, svolgendo questi attività di *scouting* e di reclutamento di atleti per le società. Lo sviluppo delle società di calcio, tuttavia, comportò ben presto l'internalizzazione di tali attività negli organigrammi dei club: ciò produsse una tendenza degli intermediari a ricercare nuovi ruoli, iniziando a porsi come punti di collegamento tra calciatori e club. La prima menzione in un documento ufficiale del loro operato risale al 1936, quando nel XXIII Congresso F.I.F.A. venne vietato, al fine di prevenire pratiche illegali, l'utilizzo di tali soggetti nei trasferimenti.

In Europa, d'altronde, gli agenti non riuscirono ad introdursi immediatamente nelle dinamiche economiche dell'industria sportiva: in alcune nazioni, già a partire dal finire del Novecento venne vietato lo svolgimento di attività di intermediazione tra società e calciatori. Ne è un esempio il sistema di “*retain and transfer*” creato nel 1893 nel Regno Unito per regolare i trasferimenti dei calciatori professionisti. Ciò nonostante, gli agenti continuarono ad operare, tentando di aggirare tali previsioni, forti della continua richiesta di assistenza da parte delle società. In particolare, i sodalizi sportivi interessati a cedere i contratti dei propri atleti videro negli agenti, all'epoca, un sostegno essenziale in tali trattative. I rapporti erano in quei tempi perlopiù di tipo fiduciario, con le società che si affidavano completamente a soggetti noti per il reclutamento di nuovi calciatori, anche al fine di evitare i rischi causati da comportamenti opportunistici di agenti che promuovevano calciatori infortunati o di basso livello, sfruttando le asimmetrie informative esistenti tra loro e le società. Allo stesso tempo, però, gli agenti – nel loro incipiente ruolo di procuratori dei calciatori – erano visti dalle società di calcio quali minacce nei confronti del loro potere rispetto agli atleti.

Il successivo espandersi della rappresentanza dei calciatori da parte degli agenti è stato perlopiù il frutto dell'aumento esponenziale dei salari degli atleti nel corso degli anni. Nel 1961, ad esempio, nel campionato inglese venne abolita la regola, fino ad allora vigente, in base alla quale era previsto un tetto massimo degli stipendi. Tale decisione

comportò, nel giro di tre anni, un aumento degli stipendi degli atleti del 61%: ciò, pertanto, fece sì che per i giocatori fosse sempre più opportuno affidarsi nelle contrattazioni ad un soggetto dotato della dovuta esperienza. Inoltre, proprio in questi anni, iniziò a svilupparsi quell'intarsio di relazioni tra *media* e calcio: così, la vendita di diritti radiotelevisivi comportò un imponente aumento dei profitti dei vari campionati, che si riverberò sui salari dei calciatori. Alla crescita della popolarità dello sport fece da *pendant* la crescente popolarità degli atleti stessi, che videro aumentare, per tale motivo, anche il valore delle loro eventuali attività di sponsorizzazione commerciale.²¹⁷ Proprio questa nuova rilevanza esterna della figura degli atleti comportò un'ulteriore stretta nelle relazioni tra agenti e sportivi, con le federazioni che, dal canto loro, si potevano limitare solamente a cercare di arginare l'influsso di questi soggetti nei rapporti interni al mondo del calcio. In questa progressione della rilevanza del ruolo dei procuratori, le relazioni tra calciatori e agenti risentirono anche del fatto che, per gestire le nuove disponibilità economiche di cui potevano vantarsi, i primi iniziarono ad utilizzare i secondi anche come supporto legale e alla programmazione finanziaria a tutto tondo.

Nel frattempo, lo sviluppo dei volumi economici del "calciomercato" fece sì che, nonostante le avverse regole delle varie federazioni, gli agenti stringessero rapporti sempre più stabili anche con le società di calcio, al fine di assisterle nei trasferimenti, soprattutto quelli internazionali. La necessità, perciò, di stabilire un'adeguata regolamentazione dell'attività degli agenti si rese sempre più forte, anche in virtù degli scandali che in Inghilterra, all'inizio degli anni Novanta, coinvolsero alcuni allenatori, rei di aver corrisposto pagamenti illeciti ad alcuni agenti, in relazione a trasferimenti di calciatori. Fu così che nel 1994 la F.I.F.A. riconobbe e regolò l'attività di tali soggetti, predisponendo il primo sistema di licenze, accolto poi da tutte le singole federazioni nazionali.

Si è già detto che, a partire dalla metà degli anni Novanta, conseguentemente alla sentenza Bosman e alla riforma del sistema dei trasferimenti concordata tra la

²¹⁷ Simbolo di tale situazione fu l'atleta nordirlandese George Best, che grazie ai servizi del suo agente Ken Stanley, fu coinvolto in numerose campagne pubblicitarie.

Commissione Europea e la F.I.F.A., i calciatori assunsero ancor più potere contrattuale nei confronti delle società. Di pari passo, crebbero anche gli introiti dei club, in conseguenza della vendita alle *pay-tv* dei diritti di trasmissione televisiva. In questo scenario di mercato, gli agenti furono in grado di sfruttare a pieno questo nuovo potere contrattuale degli atleti. Nella stagione 2001/2002, secondo un'analisi svolta da Deloitte,²¹⁸ a fronte di una spesa da parte dei club inglesi di Premier League di £ 475.000.000 per i salari dei giocatori e di £ 323.000.000 quali corrispettivi per le cessioni di contratto, gli agenti guadagnarono all'incirca £ 46.000.000. Nel frattempo, il numero di agenti dotati di una licenza ufficiale crebbe esponenzialmente, contandosi circa mille nuovi agenti ogni stagione. A livello mondiale, dai 631 agenti dotati di licenza del febbraio 2001, si passò ai 5193 del dicembre 2009 (2920 solo in Europa). I procuratori sportivi iniziarono così a sviluppare i propri *network* internazionali, collaborando con *scout* e agenti di altre nazioni.

Nello sport moderno, va quindi apprezzata la circostanza di come gli agenti dei calciatori abbiano continuato a portare avanti questo ruolo “bifronte” di rappresentanza degli atleti e di reclutamento di nuovi talenti, a differenza, ad esempio, degli Stati Uniti, dove gli agenti si sono specializzati sempre più nella sola rappresentanza degli sportivi. È per via di questa “cornice” che gli agenti, nel settore del calcio, sono stati sempre più in grado di “manipolare” le carriere dei propri assistiti, condizionando anche le strategie delle società: ciò è avvenuto, in particolare, tramite lo sfruttamento commerciale delle T.P.O., tramite le quali i procuratori iniziarono anche a svolgere un'attività che si può definire imprenditoriale. Insomma, gli agenti, grazie alle loro conoscenze del mercato, hanno raggiunto il ruolo di *gate-keepers*, per i quali le società devono necessariamente “passare” se vogliono acquisire i contratti dei calciatori migliori da questi assistiti. Si può dire che, ormai, i procuratori riescano ad operare negli “spazi vuoti”, sia legislativi che finanziari, del mercato, investendo direttamente (tramite le ormai vietate T.P.O.) e condizionando i trasferimenti degli atleti. Allo stesso tempo, però, non si può non sottolineare come

²¹⁸ Deloitte, *Deloitte annual review of football finance, 13th Edition*.

tale ruolo di rappresentanza simultanea sia degli atleti che delle società sia in grado di generare palesi conflitti di interesse.

3.6. “Funzioni” degli agenti sportivi e organizzazione imprenditoriale della loro attività

Come detto, l'aumento salariale ricevuto dagli atleti, soprattutto del “mercato primario superiore”, in seguito alla sentenza Bosman ha comportato un connesso aumento delle rendite delle società a disposizione dei giocatori, rendendo perciò importante, per gli sportivi, avere consulenti e negoziatori adeguati, per poter sfruttare appieno il loro potere contrattuale. Di converso, ciò ha prodotto un forte interesse degli agenti a rappresentarne gli interessi, seppur questi abbiano mantenuto allo stesso tempo anche legami con le società (circa il 70% degli agenti, oggi, offre attività di rappresentanza e assistenza anche ai club²¹⁹). Questa possibilità di conflitto di interessi – di un soggetto che si trovi ad operare, in sostanza, come mediatore, ma che dei mediatori non condivide la dovuta imparzialità – è problematica anche per quanto riguarda la remunerazione dell'agente, che, nei fatti, spesso non viene pagato dall'atleta, bensì dalla società.

In ogni caso, i procuratori sportivi svolgono plurime attività in favore dei propri assistiti. In primo luogo, è importantissima la loro funzione di negoziatori del contratto dell'atleta. In secondo luogo – anche se i regolamenti F.I.F.A. non si propongono di regolare ciò – va detto che quasi i due terzi degli agenti si occupano di curare anche i diritti d'immagine dello sportivo. La negoziazione dei diritti di immagine è diventata un elemento chiave anche nella stipula dei contratti di lavoro sportivo, tanto che società quali il Real Madrid Club de Fútbol e la Società Sportiva Calcio Napoli usualmente includono nei contratti con gli atleti una clausola che prevede l'acquisizione di tali diritti.²²⁰

²¹⁹ Cfr. R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, op. cit., p. 59.

²²⁰ La negoziazione dei diritti di immagine, tuttavia, può comportare anche problemi relativi ad eventuali evasioni fiscali, perpetrate tramite un “dirottamento” del compenso spettante all'atleta nelle cifre da corrispondere quali diritti d'immagine: emblematico, a tal riguardo, è il caso che vide coinvolte la società calcistica Paris Saint-Germain Football Club e Nike Francia. Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 31.

Tra le altre attività di cui si occupano gli agenti, per conto dei propri assistiti, va poi inclusa quella di sostegno agli investimenti e alla gestione finanziaria del patrimonio dello sportivo. Tuttavia, solo il 38% degli agenti fornisce tale servizio. A ciò correlata è anche la consulenza legale e fiscale, offerta da circa il 50% degli agenti. Infine, ulteriori attività svolte dagli agenti sono il sostegno alla pianificazione della carriera e il sostegno alle attività “giornaliere” di introduzione in un nuovo contesto geografico, al momento di un trasferimento. Queste ultime attività, però, sono svolte solamente da un numero marginale di agenti.²²¹

Il ridotto numero di giocatori di “prima fascia” comporta che la competizione fra agenti per rappresentare tali atleti sia decisamente serrata e frutto di limitati sbocchi per la professione: non è un caso che molti procuratori sportivi non riescano, di fatto, ad ottenere una fonte di sostentamento dalla loro attività. Si pensi che un buon numero di soggetti che intraprendono la carriera di agente è rappresentato da ex giocatori, proprio poiché in grado di “riciclare” il loro *network* di conoscenze all’interno del mondo del calcio, al fine di crearsi una buona base di clientela di partenza. In ogni caso, altri procuratori vantano un’esperienza in ambiti extracalcistici, in particolare quello della finanza e della “legge”. Nello specifico, gli avvocati – al fine di offrire un servizio dotato di un’adeguata *expertise* anche per quanto riguarda le conoscenze sportive – sono soliti organizzare la loro attività imprenditorialmente, tramite collaborazioni con soggetti con una precedente esperienza nel mondo del calcio.

In ogni caso, proprio la circostanza della sensibile differenza dei compensi tra procuratori degli atleti più importanti e quelli di livello inferiore, comportava che – vigente il sistema di licenze – solo il 41% degli agenti dotati di una licenza decidesse di svolgere tale attività a tempo pieno. La differenza tra agenti operanti a tempo pieno e agenti *part-time* produce effetti anche nel numero medio di giocatori rappresentati: 16 per la prima categoria, 10 per la seconda. Va inoltre detto che circa il 90% degli agenti svolge attività di rappresentanza solo nel settore calcio: è raro che uno stesso

²²¹ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 32 e ss..

agente (o una stessa agenzia) si trovi a svolgere tale attività in altri sport o in altri settori dello spettacolo latamente inteso.

A questo punto, per considerare più nel dettaglio l'organizzazione imprenditoriale adottata dai procuratori sportivi, bisogna considerare come, nel corso degli anni, si sia tendenzialmente superato il "monopolio" del "*solo agent*", per giungere alla creazione di agenzie sportive in grado di svolgere adeguatamente ogni attività, di cui si è parlato, ulteriore rispetto alla sola negoziazione del contratto.²²² Sebbene, in ogni caso, fino alla liberalizzazione della professione avvenuta nel 2015 (*supra*, 2.3.), il rilascio della licenza di agente fosse riservato solamente alle persone fisiche, la presenza sul mercato di agenzie sportive andava di pari passo all'operare di soggetti privi della prescritta licenza, con l'acquiescenza delle società, in particolare qualora un tale individuo operasse quale *gate-keeper* delle trattative con un dato calciatore. Il controllo della F.I.F.A. sui procuratori privi di licenza, e perciò esterni all'ordinamento sportivo, era estremamente difficile, nonostante alcuni di loro svolgessero attività di estrema importanza nel mercato dei trasferimenti dei calciatori professionisti. Ne è un esempio l'agente serbo Vlado Lemic, che – seppur privo di licenza – svolse attività di intermediazione in importanti trasferimenti internazionali, anche grazie ai suoi legami professionali con Frank Arnesen e Pedrag Mijatovic, direttori tecnici rispettivamente del Chelsea Football Club e del Real Madrid Club de Fútbol. D'altronde, i giocatori di prima fascia sono ben attenti a scegliere soggetti in grado di inserirli in un adeguato *network* di trasferimenti verso le squadre più importanti e più ricche. Maggiori, perciò, sono le relazioni economiche di un certo procuratore con le società migliori ed economicamente più forti, maggiori sono le possibilità che un atleta scelga di farsi rappresentare da questo, senza che il possesso di una licenza, in passato, potesse rappresentare una seria discriminante nella scelta. In ogni caso, riprendendo le fila del discorso, il "*solo agent*", la principale tipologia di agente fino alla fine degli anni Novanta, conserva ancora oggi una cospicua rilevanza: circa il 41,5% degli agenti, infatti, svolgono attività individualmente. Il 36,9% delle agenzie, invece, contano solamente uno o due procuratori. Le ridotte dimensioni di

²²² Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 38 e ss..

tali agenzie comportano che, in linea di massima, i servizi ulteriori rispetto alla rappresentanza di tipo contrattuale vengano offerti da altre piccole società collegate, con cui gli agenti hanno alleanze strategiche. Sono, perciò, solo le agenzie più grandi – e tendenzialmente dominanti sul mercato – a poter permettersi di organizzare strutture economiche stabili, complesse e onnicomprensive, sfruttando di conseguenza il vantaggio della realizzazione di economie di scala e di scopo.²²³ Inoltre, colpisce che circa la metà delle agenzie sportive abbiano come azionisti soggetti che non svolgono l'attività di procuratore: solitamente, si tratta professionisti in grado di offrire un supporto in altri rilevanti settori economici. Si tratta, dunque, perlopiù di avvocati²²⁴, consulenti finanziari o *marketing managers*. In ogni caso, il 68% delle società contano solamente due azionisti (o un unico azionista). È interessante, poi, sottolineare il processo di consolidamento a cui si è assistito fra agenzie dedite solamente alla rappresentanza e società attive in altri aspetti della rappresentanza. Ciò è frutto della circostanza che, soprattutto nel Regno Unito, con l'aumentare del potenziale economico del settore calcio, alcune grandi società – prive di esperienza nel settore dello sport e provenienti perlopiù dal settore latamente inteso dello spettacolo e del marketing – hanno inglobato agenzie sportive o agenti individuali all'interno delle loro strutture.

A questo punto, nell'ambito dell'organizzazione imprenditoriale dell'attività di agente, un accenno merita il caso di quei sindacati dei calciatori che hanno tentato di internalizzare i servizi di rappresentanza degli atleti (si vedano, a tal riguardo i casi della creazione delle agenzie P.M.A., in Inghilterra, e EuropSport Management, in Francia²²⁵). Tuttavia, tali organizzazioni non hanno avuto il seguito sperato, sia a causa del timore degli atleti di non ottenere contratti di livello pari a quelli che

²²³ Cfr. J.F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 46 e ss..

²²⁴ Comunque, per quanto riguarda gli avvocati – sebbene la gran parte si limiti all'assistenza legale, contrattuale e fiscale – non è inusuale, come detto, che alcuni di loro si siano specializzati nella rappresentanza dei giocatori, decidendo di espandere le loro attività al di là dei servizi prettamente legali, creando le loro agenzie sportive indipendenti. Si pensi, d'altronde, che, fino al 2015, solamente i parenti dell'atleta e, appunto, gli avvocati erano esentati dal possesso della licenza.

²²⁵ La prima, formalmente creata dalla *Professional Footballers Association* (P.F.A.) nel settembre 2004 (sebbene il servizio fosse di fatto già offerto dalla P.F.A. nel 1989), contava al momento della creazione undici agenti; la seconda, creata nel 2002 dall'*Union Nationale des Footballeurs Professionnels*, contava tre agenti.

avrebbero ottenuto tramite un agente “esterno”, sia a causa della convinzione puramente teorica che l’essere rappresentati da un procuratore affermato valga di per sé a fornire alle società un indizio della qualità del giocatore rappresentato. Comunque, va detto che – per come sono organizzate le agenzie afferenti ai sindacati dei calciatori – uno dei maggiori benefici da queste prodotte è che gli agenti che ne sono parte, essendo dipendenti stipendiati dal sindacato, non ottengono alcun guadagno nell’agire in una guisa tale da danneggiare gli interessi del rappresentato, al fine di ottenere per sé un maggior profitto; inoltre, la vigilanza costante sul loro operato da parte del sindacato è considerata in grado di innalzare gli standard professionali. Perciò, tramite tale rappresentanza di origine sindacale, si sarebbe potuta forse risolvere la problematica individuata in un livello dei compensi degli agenti considerato attualmente sproorzionato. Infatti, ogni guadagno del procuratore conseguente alla stipula del contratto di un atleta viene gestito, internamente, dal sindacato, per supportare iniziative collettive – come il sostegno a professionisti in difficoltà economica –, venendo meno ogni logica prevalentemente speculativa. Si può citare, a tal proposito, il caso del portiere Nigel Martyn, che, nel 1989, corrispose solamente £ 200 al sindacato dei calciatori inglesi per la gestione del suo trasferimento dai Bristol Rovers Football Club al Crystal Palace Football Club, società in cui si vide corrisposto uno stipendio pari a £ 1.000.000, risultando il primo portiere della storia del calcio inglese ad ottenere un salario “a sei zeri”.²²⁶ Si noti che, comunque, gli altri procuratori sportivi inglesi hanno criticato la presenza sul mercato di tali agenzie *sui generis*, in quanto ritenute operare in palese conflitto di interessi, non essendo, a parer loro, dotate della necessaria indipendenza.

A questo punto, per proseguire l’analisi dell’organizzazione imprenditoriale dell’attività degli agenti, è opportuno effettuare una precisazione metodologica, dividendo in quattro categorie le diverse tipologie di agenzie sportive, a seconda della loro “copertura” geografica e della tipologia dei servizi professionali offerti.²²⁷ La prima categoria è quella delle agenzie “generaliste globali”: frutto dei consolidamenti

²²⁶ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 52.

²²⁷ Cfr. R. POLI, *Agents and intermediaries* in S. HAMIL, S. CHADWICK (a cura di), *Managing football: An international perspective*, pp. 201–216.

di mercato occorsi nelle ultime due decadi, queste società operano in tutto il mondo, anche in vari settori dell'industria dello spettacolo. La seconda categoria è quella delle "specialiste globali": il loro scopo è principalmente la scoperta e la promozione internazionale di talenti. Ogni mercato nazionale è caratterizzato dalla presenza di almeno una o due agenzie di questo tipo, operanti perlopiù nell'esportazione di talenti nazionali all'estero. Terza categoria è quella delle "generaliste regionali". Infine, l'ultima categoria è quella delle "specialiste regionali". Le due categorie regionali si connotano, appunto, per il loro ambito geografico di operazione ridotto.

In relazione alla prime due categorie, si è accennato ai processi di integrazione, sia verticale che orizzontale, che si sono verificati negli ultimi vent'anni, tra agenzie sportive e società operanti in altri settori della rappresentanza, generalmente intesa, di artisti. Esempio lampante di questo processo è stata nel 1998 l'acquisizione, ad opera della compagnia americana di marketing Marquee Group, dell'agenzia sportiva Park Associates, una delle più grandi società di rappresentanza in Inghilterra, che al tempo gestiva giocatori del calibro di David Beckham. Per quanto riguarda l'integrazione orizzontale, invece, è possibile citare il caso delle società MT&V Sports International e Kees Ploegsma Management BV: dalla fusione di queste due entità nacque la società SEG, che si espanse oltre il calcio, iniziando ad operare anche nel settore della pallacanestro, del ciclismo e dell'industria musicale. A livello orizzontale, inoltre, accanto alle fusioni di due o più società, è possibile apprezzare anche accordi di *partnership*, come quello intervenuto nel 2009 tra la divisione sport dell'agenzia americana CAA e la nota società portoghese di procura sportiva GestiFute. Se, da un lato, questi processi di consolidamento hanno aumentato la competizione fra le società maggiori, dall'altro hanno comportato una riduzione dello spazio operativo a disposizione delle piccole agenzie e degli agenti indipendenti, soprattutto per quanto riguarda la rappresentanza dei giocatori del "mercato primario superiore". D'altronde, la fusione (o gli accordi di *partnership*) fra due o più agenzie hanno rappresentato anche il modo più semplice per espandere il campo di azione delle varie agenzie: è ciò che è accaduto alla società italiana P&P Sport Management (di cui fa parte il noto agente Federico Pastorello) che, tramite gli accordi raggiunti con

la società Athole Still International, è riuscita ad ottenere un canale preferenziale per i trasferimenti di giocatori appartenenti al campionato italiano (quali Carlo Cudicini, Patrice Evra e Gianfranco Zola) verso società inglesi di Premier League. Questa tendenza all'investimento ha reso essenziale l'opportunità di capitalizzare quanto prima i proventi dell'attività di rappresentanza di un'atleta. È per questo che i "giocatori-bandiera", fedeli per tutta la carriera ad un'unica società, con cui stipulano lunghi contratti di lavoro sportivo, mal si attagliano, ancora oggi, ad essere rappresentati da queste agenzie: l'esigenza è infatti quella di negoziare una media di cento trasferimenti o contratti ogni anno, con un'incidenza media, su ogni giocatore, di un nuovo contratto ogni due anni.²²⁸ È per questo che società come la inglese Proactive Sport Management (dal 2004 rinominata Formation Group) hanno sfruttato la presenza di allenatori tra i propri azionisti, in modo da poter usufruire di un soggetto interno all'ordinamento sportivo, in grado, teoricamente, di favorire i trasferimenti dei giocatori rappresentati. È chiaro che situazioni di tal fatta potrebbero, ancora una volta, ampiamente favorire casi di conflitto d'interessi, in cui un allenatore potrebbe appoggiare il comportamento di un procuratore intenzionato a promuovere un trasferimento che sarebbe solamente nel suo interesse e non in quello del calciatore.²²⁹

Il passo successivo della strategia di consolidamento di queste grandi società è stata la quotazione nel mercato azionario. Tuttavia, va sottolineato come, in coincidenza con la recente crisi economica, alcune di queste agenzie integrate verticalmente e quotate nel mercato azionario non siano riuscite a sostenere i propri ambiziosi progetti, dovendo procedere ad una serie di cessioni di rami d'azienda, al fine di ridurre i propri debiti. Si può citare, allora, il caso dell'agenzia inglese First Artist.²³⁰ Ebbene, tale società, nonostante a partire dall'inizio degli anni 2000 avesse creato, tramite una serie di accordi commerciali, un colosso economico nell'ambito della rappresentanza "a tutto tondo" di atleti e artisti, nel giro di dieci anni si è trovata a

²²⁸ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 56.

²²⁹ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., pp. 55-57.

²³⁰ First Artist rappresenta una delle più importanti agenzie di procura sportiva inglese. Ha fornito attività di assistenza anche nel "lancio" di Sky TV e nella creazione della riformata Premier League inglese. Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 58.

dover far fronte a serie difficoltà economiche, che la hanno costretta a dismettere numerosi comparti del gruppo di società creato.

A questo punto, bisogna considerare che, se è vero che si potrebbero esprimere preoccupazioni circa la dominanza sul mercato di tali *full service agencies*, è altrettanto vero che ne vanno riconosciuti i benefici che apportano al mercato: i giocatori ottengono un accesso immediato ad una conoscenza specialistica, in ogni ambito in cui potrebbero necessitare di consulenza. Allo stesso tempo, l'agente può inglobare la rappresentanza complessiva dell'atleta, prevenendo il rischio di veder frammentato il suo mandato solamente a determinati specifici servizi. Al fine di sopravvivere alla competizione nel mercato per la rappresentanza dei giocatori migliori, perciò, non è inusuale che grandi società acquisiscano piccole agenzie – che però magari rappresentino un grande talento – al solo fine di ottenere il potere di mercato associato alla rappresentanza di un giocatore di alto livello. Peraltro, queste grandi società trovano nelle loro ingenti risorse un vantaggio competitivo, potendo spalmare su plurime attività il rischio che un giocatore non si riveli effettivamente un talento, circostanza che porterebbe l'agente a veder ridotta la sua remunerazione. L'espansione dei servizi di rappresentanza, oltre a quella meramente contrattuale, è essenziale per il successo economico nel mercato dei servizi di procura sportiva a causa della contingentazione delle “finestre di mercato” in cui realizzare accordi contrattuali conseguenti a trasferimenti, evenienza che riduce le eventualità di “flussi di cassa” a soli due periodi l'anno. Così, per poter massimizzare i loro profitti, i procuratori dovranno occuparsi soprattutto della rappresentanza di giocatori appartenenti al “mercato primario superiore”, anche in virtù della maggior remuneratività della gestione dell'immagine di tali atleti.²³¹ Ciò, però, crea un potenziale rischio di disinteresse, da parte delle agenzie più importanti, verso la rappresentanza di quei giocatori appartenenti al “mercato secondario” che, come si è visto, sarebbero in realtà i più bisognosi di una efficace rappresentanza contrattuale.

²³¹ Ciò porta a credere che, tendenzialmente, i migliori giocatori siano rappresentati dai “migliori” agenti, mentre i giocatori appartenenti al “mercato secondario” siano rappresentati da procuratori di secondo piano.

3.7. L'economia del mercato dei servizi di procura sportiva

A questo punto, si può passare ad osservare il quadro economico del mercato dei servizi di procura sportiva. Si è già detto che l'attività dei procuratori sportivi non si limita alla sola rappresentanza contrattuale degli atleti, coprendo anche spazi di gestione economica e però non sportiva. Tuttavia, ai fini di questa trattazione, l'analisi economica che seguirà si concentrerà solamente sul preponderante aspetto della rappresentanza di tipo contrattuale. Da un punto di vista del mercato rilevante, oltre a rimandare alle nozioni di carattere generale già espresse (*supra*, 3.1.), si può qui circoscriverne con più facilità i confini che, semplicisticamente e tautologicamente, si possono individuare nel mercato dei servizi di procura sportiva offerti a società e atleti.²³² Più complesso potrebbe risultare definire i confini geografici di tale mercato rilevante, sebbene il fatto che, attualmente, viga una regolamentazione sostanzialmente uniforme di tale attività su un piano europeo potrebbe far propendere per la configurazione di un mercato geografico su base paneuropea.²³³

L'analisi prenderà in considerazione solamente i dati dei mercati nazionali delle *Big Five*, in virtù del maggior sviluppo, in tali nazioni, del ruolo degli agenti e degli intermediari, sia in termini di "volume" che di "valore", nonché della decisamente maggiore facilità di reperibilità dei dati di tali campionati. Nel 2015, le leghe europee appartenenti alle *Big Five* hanno generato, complessivamente, un fatturato pari a € 11.300.000.000, spendendo € 6.700.000.000 in costi degli ingaggi e spese per i trasferimenti: la concentrazione economica di tali mercati, ovviamente, ha da sempre attratto un sensibile intervento degli intermediari. Tuttavia, per quanto riguarda la remunerazione degli agenti – sebbene sia possibile risalire al volume economico dei loro compensi per quanto riguarda l'attività di rappresentanza alle società nei trasferimenti (\$ 158.000.000²³⁴) – da sempre l'opacità del loro operato ha comportato che raramente venissero pubblicate ufficialmente le cifre pattuite come compenso

²³² In sostanza, quindi, un mercato coincidente con quello che è lo "scopo" individuato dall'art. 1.1 del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A..

²³³ Anche se, si è visto, sebbene in concomitanza di una ben diversa cornice normativa, nell'indagine conoscitiva del 2006 l'A.G.C.M. aveva individuato un mercato geografico rilevante, per quanto riguardava la materia d'indagine, solamente italiano (*supra*, 2.1.).

²³⁴ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Big 5 – Transfer Window Analysis, Summer 2015*, p. 4.

per la rappresentanza degli atleti, rendendo il calcolo del volume d'affari degli stessi un'operazione difficile da realizzare. C'è da dire, d'altronde, che la federazione inglese – pubblicando report annuali sui compensi versati dai club a favore degli agenti – ha fatto da apripista alle modifiche introdotte nel Regolamento sugli intermediari F.I.F.A. del 2015 volte a favorire la trasparenza delle transazioni. Ebbene, tra l'estate 2008 e l'estate 2015 circa £ 760.000.000 sono stati corrisposti a favore degli agenti dalle 92 società professionistiche inglesi. Anche in questo caso, la somma non tiene conto dei compensi pagati dai giocatori stessi. Anche il citato studio svolto dall'E.C.A. nel 2014 ha cercato di ricostruire i compensi versati ai procuratori nel corso delle stagioni 2011/2012 e 2012/2013, identificandoli, per quanto riguarda le società europee, complessivamente in \$ 254.000.000, circa il 14,6% del valore totale (\$ 1.740.000.000) degli 85 trasferimenti in cui fosse intervenuto un agente, cifra che, a sua volta, rappresenta il 5,5% del numero complessivo di trasferimenti avvenuti in tale arco di tempo.²³⁵ Inoltre, nello studio viene segnalato come il 78% delle commissioni pagate agli agenti riguarda trasferimenti avvenuti all'interno della zona U.E.F.A.. Lo studio termina l'analisi precisando che le cifre indicate non tengono conto delle commissioni pagate dai giocatori agli agenti: perciò, conclude che questi ultimi ricevano una porzione considerevole dei corrispettivi versati dalle società di calcio per acquisire i diritti alle prestazioni sportive di un atleta sotto contratto con un'altra società, per tale ragione suggerendo una revisione e un monitoraggio sia del ruolo di tali soggetti sia, soprattutto, del livello dei loro guadagni. Si noti, infine, che, tra il 2011 e il 2014, il T.M.S. ha prodotto come dato delle commissioni pagate agli intermediari in questo periodo, per i trasferimenti internazionali, la cifra complessiva di \$ 754.000.000. Incrociando tali dati con quelli ricavati dallo studio dell'E.C.A. di cui sopra, è possibile giungere ad una stima in base alla quale i compensi degli agenti rappresentano circa il 6% della cifra complessiva dei corrispettivi per tutti i trasferimenti internazionali.²³⁶

²³⁵ Cfr. E.C.A., op. cit., p. 86 e ss.. Quindi, contando anche i trasferimenti in cui non sia intervenuto un agente, le commissioni percepite da tali soggetti rappresentano il 4,9% del valore di tutti i trasferimenti realizzati da club europei.

²³⁶ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 68.

A questo punto, nel proseguire l'analisi, va fatta una precisazione metodologica: la quota di mercato definirà la quantità percentuale di professionisti rappresentati da uno stesso agente o agenzia. Il potere di mercato, invece, si baserà sulla somma del potenziale “valore di mercato del trasferimento” dei giocatori rappresentati. Riprendendo i dati anteriori alla riforma che ha abolito il sistema delle licenze a partire dall'aprile 2015, risulterebbe che da ciascun agente dotato di licenza sia rappresentata una media di 1,3 giocatori. In particolare, va posta in risalto la circostanza della presenza di agenti dotati di licenza, ma non rappresentanti alcun atleta. Così, si può affermare che 104 agenti individuali/agenzie (su 1505 agenti individuali e agenzie che erano dotati di licenza nelle *Big Five*) abbiano coperto, nell'arco di tempo considerato, il 50% delle quote di mercato. Inoltre, un quarto dei giocatori è rappresentato da soli 27 agenti individuali/agenzie (il 3% delle quote di mercato). Vista dall'angolo visuale opposto, i venti agenti/agenzie con più clienti in squadre delle *big five*, gestiscono la carriera di circa 479 atleti, cioè il 20,2% dei giocatori rappresentati. Per quanto riguarda il potere di mercato, il 50% dello stesso è gestito da 71 agenti individuali/agenzie, cioè l'8,3% del totale; mentre un quarto del potere di mercato è in mano a circa 20 rappresentanti, cioè il 2,4% del totale.

Tuttavia, procedendo nell'analisi, nonostante le conclusioni sopra esposte che portano a ritenere che una serie di agenti affermati dominino un mercato dotato, come si vedrà, di chiare barriere all'ingresso, nel quinquennio considerato si riscontrano livelli medi dell'indice Herfindahl-Hirschman (HHI) decisamente bassi: 39 punti per quanto riguarda le quote di mercato; 60 punti per quanto riguarda il potere di mercato. Basandoci su questi dati formali, il mercato sembrerebbe operare in maniera competitiva. Va però detto, in ogni caso, che il mercato sembra avviarsi a diventare meno competitivo, con l'HHI per la quota di mercato che dall'inizio alla fine del quinquennio considerato decresce da 41 a 37 punti; mentre per quanto riguarda il potere di mercato sale da 52 a 70 punti.

Se si passa a considerare la concentrazione a livello di singole leghe nazionali, il prospetto concorrenziale varia, riscontrandosi anche un netto *gap* tra livello del potere di mercato e della quota di mercato. In particolare, in Spagna, l'indice arriva a toccare

quota 261 per quanto riguarda il potere di mercato, fermandosi a 174 per quanto riguarda la quota di mercato. Ciò è frutto sia dei forti legami intrattenuti da alcuni intermediari con club di alcune specifiche regioni sia della presenza di alcuni club che dominano le spese per l'acquisizione dei contratti di nuovi calciatori. Allo stesso modo, in Germania l'indice si attesta, rispettivamente, sui 223 e sui 164 punti. Ciò dimostra come sia essenziale nel *modus operandi* degli agenti lo sviluppo di *network* e di relazioni fiduciarie, in modo da poter poi indirizzare il proprio operato perlopiù verso contesti specifici di riferimento. A questo punto, è bene osservare che, quanto più il livello sportivo e economico di una società aumenta, tanto più aumenta la concentrazione di mercato per quanto riguarda il numero di agenti che assistono gli atleti di quella determinata società. La spiegazione di ciò può essere ricercata sia nel fatto che i club cerchino di migliorare la "lealtà" dell'agente, tesserando quanti più giocatori possibili da questo assistiti, sia nell'emersione di eventuali problematiche connesse all'esistenza di *network* chiusi, tra società e agenti.²³⁷

Se si passa a considerare la concentrazione in un unico club delle quote di mercato possedute dai singoli agenti, la maggiore (utilizzando al fine della misurazione l'indice di Gini) si registra nelle due squadre basche dell'Athletic Club di Bilbao (0,400) e della Real Sociedad de Fútbol SAD (0,302), in quanto queste due società impiegano solamente, o in gran parte, giocatori baschi e perciò tutti tendenzialmente rappresentati dagli stessi agenti. Fra le spagnole, nella *top ten* delle squadre che presentano una forte concentrazione di giocatori assistiti dallo stesso agente compaiono anche Real Madrid Club de Fútbol (0,215) e il Club Atlético de Madrid (0,245). È, poi, significativo che tra le dieci squadre in cui si riscontra la minor concentrazione compaiano club come il Newcastle United Football Club (0,065) o l'Udinese Calcio (0,051), società che notoriamente tendono ad internalizzare i servizi di *scouting*, individuando autonomamente i giocatori da acquistare.

Passando ad analizzare, invece, la concentrazione del potere di mercato di uno stesso agente all'interno di un'unica squadra, colpisce che nella *top three* compaia la Società

²³⁷ Cfr. J.F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 73. Per l'opinione opposta, però, cfr. R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, op. cit., p. 22 e ss..

Sportiva Calcio Napoli (0,510), assente dalla *top ten* per quota di mercato: la spiegazione è da ricercare nel fatto che, nel quinquennio analizzato, la società campana ha assunto come allenatore lo spagnolo Rafael Benitez, il cui agente (Manuel Garcia Quilón) è lo stesso degli atleti Raúl Albiol, José María Callejón Bueno e José Manuel Reina Páez (Pepe Reina), arrivati in concomitanza con l'assunzione dell'allenatore. In generale, comunque, le società in cui si riscontra la maggior concentrazione del potere di mercato intrattengono forti relazioni fiduciarie con un agente che le rappresenta anche nei trasferimenti.²³⁸ È il caso delle società tedesche FC Gelsenkirchen-Schalke 04 e.V. e VfL Wolfsburg (entrambe 0,505), fortemente legate all'agenzia Rogon Sport Management. In ogni caso, le società con la concentrazione del potere di mercato più alta sono le già citate Athletic Club di Bilbao (0,570) e Real Madrid Club de Fútbol (0,511).

Passando ad analizzare le quote di mercato dei singoli agenti/agenzie nel complesso delle *Big Five*, quella più alta appartenente all'agenzia francese Groupe USM, che comunque non supera l'1,39%. Con cinque agenti/agenzie, i procuratori tedeschi sono tra i più numerosi nella top venti. È interessante notare che l'agenzia Pro Profil (quota di mercato 1,04%), dell'ex giocatore Thomas Kroth – oltre a rappresentare il portiere della nazionale tedesca, Manuel Neuer – abbia un sostanziale monopolio nella rappresentanza di giocatori giapponesi trasferitisi in Germania (ma non solo), tra cui i più rinomati sono Shinji Kagawa, Atsuto Huchida e Makoto Hasebe, tutti membri della selezione nazionale del loro paese. Tra le agenzie extracomunitarie compare, in quarta posizione, l'americana WMG (1,3%), operante sul mercato a partire dal 2006, in seguito all'acquisizione dell'inglese SFX. Peraltro, la WMG e la Stellar Group (1,29%, quarta quota di mercato) rappresentano le uniche agenzie generaliste globali presenti nella top venti, essendo le altre tutte specialiste globali.

La situazione varia considerando il potere di mercato. L'agenzia leader è la portoghese Gestifute, più volte citata, che rappresenta giocatori i cui corrispettivi complessivi potenziali per il trasferimento ammontano a circa € 390.000.000. I principali giocatori rappresentati sono Cristiano Ronaldo, Ángel Di María, James

²³⁸ Cfr. J.F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 75.

Rodríguez, Ricardo Carvalho, Faouzi Ghoulam, Raul Meireles, Képler Laveran Lima Ferreira (Pepe), Marcos Rojo e Miguel Veloso. Secondo la rivista Forbes²³⁹ i proventi annuali in commissioni di tale agenzia ammontano a € 85.000.000. Si noti, comunque, che il potere di mercato di tale agenzia è pari solo al 3,4% (mentre la sua quota di mercato è pari all'1%). La seconda agenzia per potere di mercato è la spagnola Bahia International, che rappresenta atleti i cui corrispettivi potenziali di trasferimento valgono € 215.000.000, con commissioni medie generate annualmente pari a € 26.000.000, sempre secondo Forbes. In quarta posizione compare la già citata agenzia americana WMG: sebbene abbia un potere di mercato (1,7%) inferiore rispetto alle altre due precedentemente citate, secondo Forbes la WMG genererebbe circa € 101.000.000 stagionali in commissioni (in quanto i dati della rivista tengono conto dei ricavi ottenuti dalla rappresentanza di ogni sportivo, non solo calciatori). Al settimo posto (1,2%) per potere di mercato l'agenzia Maguire Tax & Legal, presieduta dall'italo-olandese Carmine Raiola (noto come Mino Raiola), che negli ultimi anni ha intrattenuto strette relazioni di mercato con i francesi del Paris Saint-Germain Football Club: si noti che, a conferma dei risultati diversi a cui si approda considerando rispettivamente quote di mercato o potere di mercato, tale agenzia neppure compare nella top venti per quota di mercato. Infine, nella top venti per potere di mercato compaiono anche due agenzie sudamericane: la brasiliana Euro Export e l'argentina Twenty Two (entrambe 0,8%). La prima, gestita dall'ex portiere Giuliano Bertolucci gestisce gran parte dei talenti brasiliani; la seconda, gestita da Fernando Felicevich, rappresenta i principali calciatori cileni.

3.7.1. Il quadro economico su base nazionale

A questo punto, si può procedere ad analizzare i vari mercati su base nazionale, al fine di comprendere più accuratamente gli andamenti economici del mercato dei servizi di procura sportiva. Per quanto riguarda l'Inghilterra – in virtù delle ingenti somme ricevute per la vendita dei diritti radiotelevisivi –, la Premier League è senza dubbio il campionato con maggiori potenzialità economiche, attirando per tale

²³⁹ Cfr. <https://www.forbes.com/sites/jasonbelzer/2015/09/23/the-worlds-most-valuable-sports-agencies-2015/#8a15eba42e8f>.

ragione giocatori stranieri e, di conseguenza, numerosi agenti. Dal canto suo, la federazione inglese ha sempre svolto un ruolo di avanguardia nell'implementazione di discipline volte a favorire la trasparenza nelle operazioni di trasferimento, soprattutto in conseguenza dell'emersione di scandali su numerosi pagamenti illeciti effettuati ad intermediari. Si è già citato quella che fu la principale investigazione: essa avvenne nel 2006, guidata dall'ex commissario della *Metropolitan police* Lord Stevens. Il report che ne conseguì portò, tra le varie riforme, al divieto di "doppia rappresentanza" da parte degli agenti; ad una richiesta a tutti gli agenti stranieri di registrarsi presso la *Football Association* (F.A.) inglese; e, infine, ad un obbligo per le società di dichiarare l'ammontare complessivo stagionale corrisposto ai procuratori. Tramite lo sviluppo di tale sistema di controlli il mercato inglese è ora percepito come uno dei più trasparenti e rigorosi.²⁴⁰

Fra il 2010 e il 2015, principalmente tre agenzie hanno dominato il mercato: WMG, Stellar Group e Base Soccer. Queste tre agenzie, insieme, coprono il 18% della quota di mercato e il 16% del potere di mercato. A differenza degli altri mercati nazionali, nella *top ten* delle agenzie con il maggior potere di mercato compaiono ben cinque agenzie straniere: ai piedi del podio, ad esempio, si colloca la portoghese Gestifute, con un potere di mercato pari al 2,8%, a fronte di una quota di mercato pari all'1,3%. All'ottavo posto si colloca, invece, l'agenzia spagnola Bahia Internacional (1,75%, non presente fra le dieci agenzie con le maggiori quote di mercato). Infine, al decimo posto (1,5%, non presente fra le dieci agenzie con le maggiori quote di mercato), compare l'olandese SEG, che ha rappresentato i principali giocatori olandesi in forza a squadre inglesi durante il periodo considerato (Robin Van Persie, Ibrahim Afellay, Memphis Depay).

Il mercato italiano, invece, risente fortemente della citata indagine svolta nel 2006 dall'A.G.C.M.. Si pensi che, fra il 2002 e il 2006, tale mercato era chiaramente dominato dall'agenzia GEA World, che possedeva una quota di mercato pari al 10,2% e un potere di mercato pari al 18,9%, il doppio della seconda più grande

²⁴⁰ Si ricordi, d'altronde, che la F.A. già dal 2008 aveva vietato la titolarità di diritti economici sui contratti dei giocatori da parte di soggetti terzi: tale divieto, a livello F.I.F.A., è intervenuto invece solo nel 2014 (*supra*, 2.4.).

agenzia. La deconcentrazione avvenne anche grazie ai regolamenti sugli agenti introdotti dalla F.I.G.C., tra i più curati in ambito europeo, al fine di prevenire la formazione – e l'eventuale abuso – di posizioni dominanti. Fra il 2010 e il 2015, Tecnosport Immagine e P&P Sport Management sono state le due agenzie con il maggior potere di mercato (4,2% e 3,9%). Tra le agenzie di nuova formazione, spicca l'ascesa della World Soccer Agency (anche se nel periodo considerato si attesta solo all'ottavo posto della graduatoria, con un potere di mercato pari al 2,2%), guidata dall'avvocato e agente Alessandro Lucci e particolarmente attività anche nei trasferimenti internazionali: tra gli assistiti degni di nota, i due nazionali colombiani Luis Muriel e Juan Cuadrado, lo spagnolo Suso e gli italiani Leonardo Bonucci e Alessandro Florenzi.

Il mercato dei trasferimenti spagnolo ha da sempre avuto come perno centrale le due principali società iberiche, il Futbol Club Barcelona e il Real Madrid Club de Fútbol, che hanno costantemente concentrato presso di sé la maggior parte delle spese effettuate da club spagnoli per tesserare nuovi giocatori.²⁴¹ Si consideri, peraltro, che nell'ultimo decennio i club spagnoli hanno dovuto affrontare serie difficoltà economiche, anche in virtù delle crisi degli istituti bancari sui cui finanziamenti facevano affidamento. Per risolvere tale situazione, il governo spagnolo ha forzato l'entrata in vigore di una nuova legge sull'insolvenza delle società, la *Ley Concursal*, che ha permesso alle società di rinegoziare i loro debiti al fine di evitare il fallimento. In concomitanza con tale situazione, nel dicembre 2013, la Commissione Europea ha intrapreso delle indagini al fine di verificare l'eventualità sia di possibili trattamenti fiscali di favore verso le società calcistiche spagnole sia di possibili aiuti di stato concessi alle stesse per costruire nuovi stadi sia di possibili garanzie bancarie fornite alle stesse dai governi regionali. In parte, una soluzione a tale contesto critico è stata trovata imponendo l'obbligo di vendita collettiva dei diritti radiotelevisivi da parte della lega spagnola. In ogni caso, un aiuto in questa situazione di difficoltà economica è stato trovato dalle società nelle T.P.O., giacché i fondi di investimento si sono mostrati pronti a finanziare le società spagnole nella campagna acquisti, in cambio di

²⁴¹ Cfr. E.C.A., op. cit., p. 122.

diritti economici sui contratti dei calciatori delle società finanziate. È noto, allora, il caso del fondo D.S.I., che ha iniziato ad intrattenere stretti legami con le società Club Atlético de Madrid, Club de Fútbol Getafe e Real Sporting de Gijón. Si presume che l'investimento iniziale nel finanziamento di tali società sia stato pari a circa € 100.000.000. Non deve stupire allora che, nel 2013 e nel 2014, al fine di permettere alle parti terze di capitalizzare i propri investimenti, le società spagnole abbiano realizzato un numero considerevole di cessioni dei contratti dei propri atleti all'estero – i cui benefici economici si sono, di riflesso, trasmessi anche gli agenti coinvolti nelle singole operazioni – incassando come corrispettivo le cifre record, rispettivamente, di € 520.000.000 e € 600.000.000, grazie anche all'intermediazione di importanti agenzie sportive. È significativo notare che il mercato spagnolo è caratterizzato da una imponente ripartizione dei mercati interni, con agenti/agenzie collegati specificamente, come già visto, a squadre di determinati contesti regionali e, perciò, configurabili come specialisti regionali, secondo la distinzione citata. È il caso dell'agente Eugenio Botas, la cui quota di mercato dell'1,6% (la decima nel contesto nazionale) è concentrata quasi esclusivamente in giocatori tesserati presso società galiziane e asturiane. Nella comunità valenciana, invece, spiccano le agenzie Interstar Deporte e Toldra Football Consulting (entrambe 1,7%). In ogni caso, le sei quote più alte di mercato più sono appannaggio di specialiste globali che coprono, complessivamente, il 25,7% delle quote di mercato. La quota più alta (5,4 %) appartiene alla già citata Bahia Internacional. Passando, invece, ad analizzare la situazione concernente il potere di mercato è possibile riscontrare un netto divario tra l'agenzia dominante, GestiFute, e le altre. Infatti, il valore dei giocatori rappresentati dall'agenzia portoghese ammonta a € 257.000.000, più del doppio della seconda agenzia per potere di mercato, Bahia Internacional. Il potere di mercato dell'agenzia portoghese si attesta sul 9,9%, triplicando la quota di mercato pari al 3,2%.

Passando ad analizzare il contesto geografico francese, le peculiarità di tale mercato vanno ricercate nel fatto che la Francia rappresenta, come detto, uno dei pochi ordinamenti che ha provveduto – a partire dal 1992 – ad una regolamentazione a

livello nazionale dell'operato degli agenti sportivi; la legge sugli agenti fu emendata poi nel 2000, con l'emanazione del *Code du Sport*. In particolare, venne prevista l'organizzazione di un sistema di licenze, in grado di garantire una serrata selezione: si pensi che nel 2013 solo il 15% dei candidati riuscì ad ottenere dalla *Fédération Française de Football* (F.F.F.) la licenza per svolgere l'attività di agente.²⁴² Si noti che, conseguentemente all'abolizione da parte della F.I.F.A. dell'obbligo di ottenimento di una licenza per esercitare l'attività di agente, in Francia tale sistema rimarrà in vigore solamente fino al 2020. In linea con i tentativi di favorire la trasparenza del mercato, va segnalata, poi, l'altra peculiarità del sistema, in base alla quale la F.F.F. impone ogni anno che ciascun procuratore sportivo comunichi il nome dei calciatori, degli allenatori e dei dirigenti da lui rappresentati. Così come in Inghilterra, questo “giro di vite” alla regolazione dell'attività degli agenti è stato incoraggiato da alcuni casi di pagamenti illeciti o di “doppia rappresentanza”. In particolare, per quanto riguarda la seconda fattispecie, l'agente Jean Pierre Bernès è stato accusato di aver influenzato le convocazioni nella Nazionale di calcio francese, in virtù della sua simultanea rappresentanza degli allenatori Didier Deschamps e Laurent Blanc, rispettivamente attuale e precedente allenatore della Nazionale francese. I club francesi sono, come detto, tradizionalmente inquadrati come “esportatori di talenti”, tendenzialmente cedendo i contratti dei propri giocatori migliori a società straniere. Tuttavia, conseguentemente all'ingresso di capitali esteri nel calcio francese (il fondo qatariota Qatar Sports Investments per quanto riguarda il Paris Saint-Germain Football Club e l'imprenditore russo Dmitry Rybolovlev per l'Association Sportive de Monaco Football Club) si è prodotto un mutamento di prospettive. Si pensi che nel 2011 – l'anno in cui è avvenuto l'ingresso dei nuovi azionisti di maggioranza nelle società citate – nel mercato francese si è assistito ad un aumento di spesa pari al 42%²⁴³; fra il 2014 e il 2015, invece, l'incremento nella spesa per i trasferimenti internazionali è stato pari al 42,5%.²⁴⁴ La circostanza della concentrazione di tali spese è, però, riscontrabile a partire dalla stagione 2012/2013, quando il solo Paris Saint-Germain

²⁴² Cfr. J.F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 91.

²⁴³ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2013*, p. 116.

²⁴⁴ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2016*, p. 23.

Football Club è stato responsabile del 64% della spesa totale nazionale per acquisire contratti di giocatori.²⁴⁵ La conseguenza della presenza di questi nuovi capitali da investire, a disposizione di tali società, è stata che anche i club francesi hanno iniziato ad avvalersi dei servizi di agenti stranieri, invece di mantenere – come era in precedenza – uno stretto legame solo con procuratori francesi: il Paris Saint-Germain Football Club, così, ha concluso numerose operazioni con gli agenti Mino Raiola²⁴⁶ e Giuliano Bertolucci; l'Association Sportive de Monaco Football Club, invece, con Jorge Mendes (il fondatore della citata agenzia GestiFute). In particolare, quest'ultimo ha curato quasi tutte le cessioni di contratto più importanti della squadra del Principato (Ferreira-Carrasco, Kongodbia, Martial, Abdennour), favorendo, di converso, l'acquisto del diritto alle prestazioni sportive di numerosi calciatori portoghesi. Non è un caso che, in Francia, all'incremento del valore economico dei trasferimenti sia conseguito anche un incremento del volume di commissioni versate ai procuratori: ad esempio, in base a quanto pubblicato del report finanziario annuale della federazione francese, già nella stagione 2011/2012 la cifra complessiva delle commissioni era incrementata da € 40.000.000 a € 60.000.000. A tal riguardo, è interessante citare la nota informativa circa i compensi degli agenti²⁴⁷ pubblicata dalla *Court of Commerce* francese nel 2014. Ebbene – considerando solo gli agenti effettivamente operanti nel mercato – risulta che il 50% dei compensi medi ricevuti tra il 2010 e il 2013 (€ 11.100.000) venga percepito da soli quattro procuratori, cioè il

²⁴⁵ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 92. Nel corso degli anni, tale concentrazione della spesa è rimasta stabile soprattutto per quanto riguarda il Paris Saint-Germain Football Club. Si consideri che nell'ultima sessione di calciomercato la squadra parigina si è resa responsabile del citato acquisto più costoso nella storia del calcio.

²⁴⁶ Si noti tuttavia, che a partire dal 2014 tutti i principali assistiti di tale agente sotto contratto con la società francese sono stati ceduti ad altri club. Tuttavia, i legami del procuratore con il Paris Saint-Germain Football Club non si sono interrotti del tutto, visto che nell'estate del 2017 lo stesso è diventato il nuovo agente del nazionale italiano Marco Verratti. Attualmente, i legami di tale procuratore risultano particolarmente stretti con il Manchester United Football Club, dove rappresenta gli interessi di cinque giocatori, tra cui Zlatan Ibrahimovic, trasferitosi alla società inglese proprio dal Paris Saint-Germain Football Club. Si segnala incidentalmente, che due di questi cinque giocatori rappresentano rispettivamente il terzo e il quarto trasferimento più costoso nella storia del calcio.

²⁴⁷ Si noti che tale nota informativa non offre un quadro completo della situazione dei compensi dei singoli agenti, in quanto non sono presenti i dati degli agenti non domiciliati in Francia e di quelli che non abbiano accettato di fornire i loro resoconti economici. Dall'analisi rimangono fuori pertanto quattro agenti: due perché non residenti in Francia, due perché non hanno fornito il loro rendiconto. Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 94.

25% dei soggetti considerati. In ogni caso, se si considerano le quote di mercato fra il 2010 e il 2015, i dati mostrano come siano ancora le agenzie nazionali ad avere quote e potere di mercato maggiori (sebbene, per i motivi che si sono indicati sopra, tale stato di mercato potrebbe essersi modificato negli ultimi anni, soprattutto per quanto riguarda il potere di mercato). Così, analizzando le quote di mercato, la più alta è della citata agenzia Groupe USM (7%), seguita dall'agenzia Mondial Promotion (5,6%). La situazione si inverte se si passa a considerare il potere di mercato, con la Mondial Promotion che si attesta sul 5,5% e Groupe USM che scende al 3,95%.

Nell'analizzare il comparto geografico di mercato tedesco, bisogna esprimere alcuni concetti preliminari, in quanto la Bundesliga rappresenta un modello di organizzazione economica altamente all'avanguardia. Con una media di 43500 spettatori a partita, è la lega che attira più persone negli stadi al mondo. Ciò, insieme ai proventi scaturenti dalla vendita dei diritti radiotelevisivi, ha fatto sì che lo stato economico delle società tedesche risultasse sempre tendenzialmente florido, in un contesto che, comunque, riesce nell'obiettivo di trasferire parte di tali utilità ai consumatori-tifosi, che possono contare su prezzi medi dei biglietti degli stadi comparativamente bassi. Il mercato della rappresentazione sportiva risulta essere estremamente trasparente, essendo le informazioni sugli agenti più accessibili rispetto a tutte le altre nazioni: ciò anche in virtù del fatto che sono le stesse agenzie a fornire numerosi dati, perfino sui loro stessi siti internet, in particolare dichiarando chiaramente l'esistenza di eventuali *partnership* con altre agenzie, siano esse nazionali o straniere. Anche nel campionato tedesco, comunque, come in Francia, si è assistito ad una netta crescita dei compensi percepiti dai procuratori sportivi: dalla cifra di € 71.600.000 del 2011, si è passati nel 2013/2014 all'ammontare record per la storia della Bundesliga di € 100.000.000. È interessante a questo punto notare come il campionato tedesco sia diventato per i giocatori un "ponte" fra i campionati dell'Est Europa e quelli dell'Europa dell'Ovest. Ciò spiega perché l'agenzia Stars & Friends (nata dalla fusione dell'agenzia austriaca Austrian Star Factory con la tedesca Strunz & Friends) si sia specializzata proprio nella rappresentanza di giocatori provenienti da mercati mitteleuropei, quali l'Austria, la Slovacchia e l'Ungheria. Inoltre, tale

agenzia risulta controllata da una *holding* che possiede anche parte delle azioni dell'agenzia Sport Investment International Group, l'agenzia leader di mercato in Repubblica Ceca. In un contesto in cui le cinque principali agenzie per quota di mercato coprono il 20% del totale, la quota più alta appartenente alla Sports Total (5,8%), agenzia che vanta anche il maggior potere di mercato (8,5%). La Sports Total assiste alcuni tra i principali giocatori tedeschi, quali Mario Götze, Marco Reus e Toni Kroos. Seconda per quota di mercato, segue l'agenzia Pro Profil (4,9% e terza quota per potere di mercato, 4,15%); mentre la seconda quota per potere di mercato è quella della Rogon Sport Management (4,3%, con la terza quota di mercato, 3,4%).²⁴⁸

A questo punto, con una visione d'insieme più chiara, si può affermare che, ponendo attenzione alla singola stagione sportiva, sia riscontrabile una concentrazione dei compensi in un numero limitato di agenti. Tuttavia, ad avviso di alcuni, la natura del mercato dei servizi di procura sportiva è tale che questa dominanza non sembrerebbe in grado di durare lungo un arco temporale più vasto.²⁴⁹ Così, se analizzando una singola stagione è abbastanza chiaro che alcuni agenti dominino il mercato, sembrerebbe difficile che sia lo stesso procuratore ad avere una posizione dominante stagione dopo stagione: è difficile, d'altronde, per un agente, rappresentare un numero considerevole di giocatori in mercati diversi allo stesso tempo. Per tale ragione, l'andamento del mercato sembra più che altro influenzato dai cicli dei trasferimenti dei giocatori più importanti. Ciò nonostante, se si guarda ai singoli mercati nazionali, la situazione è diversa e si potrebbe affermare che un piccolo numero di agenti si trovi a rappresentare un numero sproporzionato di giocatori rispetto al numero complessivo di operatori presenti sul mercato, come è confermato, in particolare dai dati concernenti potere di mercato.²⁵⁰

²⁴⁸ È importante precisare che il mercato tedesco è influenzato dalla grande importanza dei centri di allenamento e di formazione (di giovani atleti ma anche di allenatori e *scout*). Infatti, proprio in un'ottica di sostegno alle organizzazioni giovanili, per poter ottenere la licenza come società di calcio i club delle prime due categorie tedesche sono obbligati a implementare e ad investire in centri di sviluppo giovanili. I risultati di questo sistema, in vigore dal 2002, sono stati un aumento dal 50% al 57%, nel giro di dieci anni, dei giocatori tedeschi nella massima serie, con addirittura il 71% nella seconda divisione; allo stesso tempo, l'età media dei giocatori è scesa da 27,09 anni a 25,77 anni. Ciò ha comportato, soprattutto negli anni passati, un freno agli investimenti in nuovi giocatori provenienti da campionati stranieri. Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 97.

²⁴⁹ Cfr. J.F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 98.

²⁵⁰ Cfr. J.F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 98.

3.7.2. Riflessioni conclusive e limiti dell'analisi svolta

La domanda che alcuni studi si sono posti è se sia necessario nutrire preoccupazioni circa la struttura di mercato delineata. Ebbene, se da un punto di vista di un mercato unico europeo la situazione sembrerebbe confortante, c'è da dire, in particolare, che alcune dinamiche interne ai singoli segmenti nazionali potrebbero dar vita a situazioni di conflitto di interessi, soprattutto quando un piccolo numero di agenti rappresenti uno sproorzionato numero di giocatori. Il punto è che se un agente si trovasse a rappresentare un numero considerevole di calciatori in una stessa società, potrebbe esercitare sulla stessa un potere economico e contrattuale in grado di sfociare nell'abuso. La questione principale è che, tramite l'analisi svolta finora, si è potuto dare un quadro solamente parziale del mercato: infatti, bisogna sempre considerare la circostanza che i procuratori sportivi operano non solo come rappresentanti degli atleti, ma anche quali rappresentanti delle società nei trasferimenti. Ciò è particolarmente rilevante se si considera da un lato che, dal 2013 a oggi, su scala mondiale, gli agenti sono intervenuti nel 47,9% dei trasferimenti che hanno previsto il versamento di un corrispettivo per l'acquisto del cartellino dell'atleta²⁵¹; dall'altro che nell'ultimo quinquennio sia il numero di affari in cui gli intermediari hanno operato sia il compenso degli stessi nei trasferimenti delle *Big Five* è cresciuto esponenzialmente.²⁵² In particolare, per quanto riguarda la crescita numerica degli affari che hanno visto il coinvolgimento di un intermediario all'interno delle *Big Five*, si può notare come dal 2013 a oggi si sia passati dal 26% al 30% del totale dei trasferimenti per quanto riguarda la rappresentanza del club cessionario²⁵³; mentre dal 3% al 6% per quanto riguarda il club cedente. Si noti che le percentuali si

²⁵¹ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Intermediaries in International Transfers 2016*, p. 2.

²⁵² Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Big 5-Transfer Window Analysis, Summer 2016*, p. 5, che afferma, in particolare, come tra il 2015 e il 2016 i compensi percepiti a livello aggregato dagli intermediari sia cresciuto del 35%, parallelamente aumentando del 23% la commissione media percepita dal singolo procuratore. Se si considera, invece, una prospettiva mondiale, gli aumenti indicati non paiono degni di nota: ciò a confermare come l'operato e i compensi dei procuratori sportivi siano concentrati nei trasferimenti delle *Big Five*. D'altronde, nelle *Big Five*, la commissione media versata agli intermediari è cresciuta stabilmente anno dopo anno sin dal 2011, eccezion fatta per un unico anno di lieve recessione (-5%) tra il 2014 e il 2015. Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Big 5 - Transfer Window Analysis, Summer 2015*, p. 4.

²⁵³ Colpisce che se, invece, si considera il dato a livello mondiale la variazione sia dal 5,7% al 7,8%, ciò a dimostrare, ancora una volta, come l'economia dei trasferimenti assuma una rilevanza assolutamente preponderante nelle *Big Five*. Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2017*, p. 22.

riferiscono al numero complessivo dei trasferimenti (perciò anche quelli realizzati a titolo gratuito o a “parametro zero”): se si prendono in considerazione solo i trasferimenti in cui è stato versato un corrispettivo di trasferimento e si svolge un’analisi su base nazionale, la percentuale sale, ad esempio, al 67% dei club cessionari inglesi o al 64,1% di quelli italiani.²⁵⁴ Non va, poi, sottovalutato, che tale evoluzione della rilevanza del ruolo degli intermediari abbia radici profonde: così già nel 2012, l’ultimo anno in cui si è assistito ad una recessione nella spesa per i trasferimenti (*supra*, 3.4.), era già comunque possibile riscontrare, rispetto all’anno precedente, un aumento del 28% dei corrispettivi versati ad intermediari e un aumento del 19% del numero dei trasferimenti in cui fosse intervenuto un procuratore.²⁵⁵ È chiaro, allora, che il quadro che delinea un mercato apparentemente e formalmente concorrenziale potrebbe essere decisamente modificato se si potesse giungere alla conclusione che determinati procuratori operino stabilmente come rappresentanti nei trasferimenti di una data società. In considerazione anche della concentrazione della spesa nel mercato delle prestazioni professionistiche in capo a pochi club, i procuratori legati continuativamente da rapporti contrattuali di rappresentanza con tali società dominanti nella spesa avrebbero, chiaramente, un potere di mercato ben più ampio di quello che risulta dai dati sulla sola rappresentanza degli atleti. Il tutto potrebbe essere ancor più aggravato dalla circostanza che un procuratore potrebbe far leva sulla sua dominanza per falsare la libera dinamica della domanda e dell’offerta.²⁵⁶ Così, come si vedrà più approfonditamente nel prossimo paragrafo, il rischio concreto è quello della messa in atto di pratiche leganti tra società e agente, nonché quello dell’indebolimento del principio della stabilità contrattuale, che, si è più volte ripetuto, dovrebbe informare l’attuale sistema dei trasferimenti. È ovvio, d’altronde, che se il momento in cui un procuratore è in grado di capitalizzare al massimo il suo operato è il trasferimento di un atleta da una società ad un’altra, l’interesse dell’agente sarà, intuitivamente, tentare di realizzare quanti più trasferimenti possibili. Ciò porta a mettere in risalto la

²⁵⁴ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Intermediaries in International Transfers 2016*, p. 4.

²⁵⁵ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2013*, p. 13.

²⁵⁶ Cfr. KEA e CDES, *op. cit.*, p. 190.

circostanza che – non essendo più vigente il divieto di “doppia rappresentanza” – il procuratore potrebbe, arbitrariamente, moltiplicare il suo compenso rappresentando tutte le parti in causa, senza, nei fatti, compiere effettivamente prestazioni aggiuntive. Inoltre, se si rammenta l’assunto della bassa sostituibilità degli atleti appartenenti al “mercato primario superiore”, gli agenti che ne rappresentino gli interessi potranno sfruttare la loro eventuale “dominanza” per imporre alle società corrispettivi eccessivi per la remunerazione dei loro servizi, con il rischio, in tal modo, di aumentare ancor di più quella concentrazione in capo a pochi club delle spese connesse ai trasferimenti, che si è vista sussistere già solamente per il “prezzo” del (solo) “cartellino” dell’atleta.

Un’altra questione di rilievo che i dati non permettono di cogliere è la differenza tra i fatturati annui dei singoli agenti/agenzie: la circostanza della concentrazione dei profitti in capo ad un numero limitato di soggetti potrebbe ben far parlare di una situazione di dominanza.²⁵⁷ Ebbene, se da un lato in virtù del nuovo regolamento vige, in capo ad atleti e società, l’obbligo di comunicare alle rispettive federazioni i compensi pattuiti a favore degli intermediari (*supra*, 2.3.1.), i dati riportati nei report F.I.F.A. T.M.S., fornendo solo dati aggregati, non permettono di analizzare quale sia l’effettiva situazione di mercato. Quel che è possibile rilevare è una concentrazione all’interno di singoli mercati nazionali della spesa per le commissioni degli agenti, spesa che risulta, peraltro, più che proporzionale rispetto alla concentrazione delle spese nazionali per i soli “cartellini”.²⁵⁸ Peraltro, non va dimenticato, che già il citato studio svolto da KEA e dal CDES sottolineava una potenziale concentrazione dei guadagni in capo ad un numero limitato di agenti: infatti, a fronte di una commissione

²⁵⁷ Cfr. KEA, CDES e EOSE, *Study on Sport Agents in the European Union*, p. 51 e ss., che sottolinea anche come la differenza dei ricavi dei procuratori dipenda anche dalla connessa diversità dei salari degli atleti: ovviamente, gli agenti che rappresentino atleti con salari più alti riceveranno di conseguenza commissioni più alte rispetto agli altri procuratori. Lo stesso discorso può essere fatto in relazione alla rappresentanza di società.

²⁵⁸ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2015*, p. 90, che – in relazione alla stagione 2014 – mostra come l’Inghilterra abbia coperto il 29% della spesa complessiva mondiale per i trasferimenti di calciatori e il 37% della spesa complessiva mondiale per commissioni versate agli intermediari. Analizzando i dati nazionali, inoltre, risulta che dal 2013 ad oggi i club inglesi e italiani abbiano coperto, rispettivamente, il 35% e il 23% della spesa globale per le commissioni versate ad intermediari, seguiti da quelli tedeschi, portoghesi e spagnoli, che si attestano tutti circa al 10%. Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Intermediaries in International Transfers 2016*, p. 5.

media di \$ 240.000 (circa il 16% del corrispetto medio di trasferimento) era possibile riscontrare un commissione mediana di soli \$ 80.000 (il 40% del corrispettivo mediano di trasferimento).²⁵⁹

Insomma, in conclusione, il principale ostacolo da affrontare è l'assenza di una trasparenza esterna dei dati del mercato dei servizi di procura sportiva: ciò non permette di stabilire con completezza quali siano gli effettivi equilibri economici di tale mercato. Sicuramente, un dato da tenere in importante considerazione è che, vigente il sistema delle licenze, nel 2012, circa l'11% degli agenti non rappresentava alcun giocatore; circa il 50% rappresentava tra uno e dieci giocatori; mentre un piccolo numero di agenti era in grado di rappresentare anche cento giocatori.²⁶⁰ Tale circostanza potrebbe essere un'argomentazione per sostenere la presenza di barriere all'ingresso e di una vischiosità dei processi competitivi in tale mercato. Se si analizzano i dati di mercato sui servizi di rappresentanza offerti agli atleti, tuttavia, va ribadito che, formalmente, le basse quote di mercato sembrerebbero suggerire una situazione competitiva soddisfacente. Se si ipotizza, però, una potenziale ripartizione territoriale del mercato, è lecito non nutrire la stessa fiducia nelle dinamiche del mercato.²⁶¹ In ogni caso, come detto, il vero problema è riscontrabile nel momento in cui, dovendo incrociare tali dati con quelli sulla rappresentanza offerta alle società – per comprendere l'effettivo potere di mercato delle varie agenzie – ogni analisi si deve necessariamente interrompere per carenza di dati.²⁶² Perciò, se non si vuole cadere nella fallacia di individuare situazioni di dominanza collettiva senza chiari dati economici a sostegno di tali ipotesi antitrust, l'analisi non potrà che proseguire, e concludersi, cercando di porre attenzione alle condotte che, effettivamente, si realizzino su tale mercato, valutandole alla luce sia della (problematica) cornice normativa di tale mercato (*supra*, 2.), sia degli indici di concentrazione nel mercato delle prestazioni professionistiche sportive e nel mercato dei servizi di procura sportiva. Non bisogna sottovalutare, peraltro che, di riflesso, tale assetto economico

²⁵⁹ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 146.

²⁶⁰ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 38.

²⁶¹ Cfr. R. POLI G. ROSSI R. BESSON, op. cit., p. 18.

²⁶² Cfr. R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, op. cit., p. 26, che già nel 2012 sottolineavano tale problematica.

potrebbe perfino mettere a repentaglio l'esistenza di un *competitive balance* all'interno delle varie competizioni. Analizzate le condotte degli operatori sul mercato, si potrà provare a esprimere un giudizio finale sullo stato della concorrenza in questo mercato, in particolare ponendosi il problema, in caso di inefficienze, di delimitare i confini tra il campo di operatività del diritto della concorrenza e quello delle autorità di regolazione sportive, queste ultime in grado di meglio tenere in considerazione quella che è la specificità dello sport.

4. Pratiche di mercato e diritto *antitrust*

4.1. La “specificità” dello sport e l'applicabilità delle norme in tema di concorrenza

Prima di procedere ad analizzare il mercato delle prestazioni professionistiche sportive e, in particolare, quello dei servizi di procura sportiva alla luce delle pratiche di mercato messe in atto dagli operatori di tali settori economici, bisogna spendere qualche parola sul rapporto tra diritto della concorrenza e industria sportiva: in particolare, sull'applicazione di questo alle regole sportive. D'altronde, lo sport, inteso come attività economica, presenta comunque delle proprie peculiarità, che riguardano sia le regole che disciplinano l'attività sportiva, sia l'attività sportiva in quanto tale, differenziandola da ogni altra attività economica.²⁶³

La problematica dell'applicazione all'industria sportiva delle regole della concorrenza non è di certo una novità, se si considera che già nel 1997 l'allora Commissario per la concorrenza Van Miert segnalava la necessità di intraprendere azioni positive volte a stabilire delle linee guida su quali restrizioni potessero essere ammissibili in considerazione della specificità di tale industria.²⁶⁴ Si è visto (*supra*, 3.3.), infatti, che concetti come quello di *competitive balance* confermino l'idea che l'applicazione delle regole antitrust all'industria sportiva debba avvenire *cum grano salis*. In particolare, per quanto riguarda le regole che disciplinano l'attività sportiva, è chiaro che – sebbene

²⁶³ Cfr. S. BASTIANON, *Sport, Antitrust ed equilibrio competitivo nel diritto dell'Unione Europea* in *Il Diritto dell'Unione Europea*, p. 487.

²⁶⁴ R. PARRISH, *op. cit.*, pp. 151-152.

emanate da soggetti giuridici qualificabili come imprese alla luce del diritto dell'Unione Europea²⁶⁵ – spesse volte queste non abbiano alcun risvolto economico, rappresentando, invece, regole meramente e puramente sportive. Il caso principale in cui la Corte di Giustizia si è occupata della questione è quello noto come “caso Meca-Medina”.²⁶⁶

Nel caso di specie era in discussione la legittimità dei regolamenti del Comitato Olimpico Internazionale (C.I.O.) in materia di anti-doping, alla luce degli (allora) artt. 81 e 82 CE. Il Tribunale dell'Unione Europea, al punto 42 della sua sentenza, era giunto alla conclusione che quei regolamenti puramente sportivi, estranei all'attività economica, non ricadessero nell'ambito di applicazione degli (allora) artt. 81 e 82 CE. In appello, tuttavia, la Corte di Giustizia ha annullato la sentenza del Tribunale, ritenendo che lo stesso, per via delle suindicate valutazioni, fosse incorso in un errore di diritto.²⁶⁷ Infatti, la Corte di Giustizia ha ritenuto che *«la sola circostanza che una norma abbia un carattere puramente sportivo non sottrae tuttavia dall'ambito di applicazione del Trattato la persona che esercita l'attività disciplinata da tale norma o l'organismo che l'ha emanata»*²⁶⁸: perciò, anche se si arrivasse alla conclusione che determinate norme fossero estranee all'attività economica, *«tale circostanza non implica né che l'attività sportiva interessata esuli necessariamente dall'ambito di applicazione degli artt. 81 CE e 82 CE né che le dette norme non soddisfino i presupposti per l'applicazione propri dei detti articoli»*.²⁶⁹ Ciò nonostante, analizzando la causa nel merito, la Corte, richiamandosi al precedente del “caso Wouters”²⁷⁰, ha accertato nel caso concreto la legittimità dell'obiettivo perseguito dalla normativa sotto scrutinio, considerando, inoltre, la restrizione della concorrenza potenzialmente causata dalla stessa come inerente al perseguimento di tale obiettivo legittimo.²⁷¹ A prescindere dall'incidenza nel caso di specie, perciò, le affermazioni

²⁶⁵ Cfr. D. GULLO, *L'impatto del diritto della concorrenza sul mondo dello sport* in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 3/2007, pp. 16-17.

²⁶⁶ Cfr. Corte di Giustizia, 18 luglio 2006, causa C-519/04, *Meca-Medina e Majcen c Commissione*.

²⁶⁷ Cfr. Corte di Giustizia, *Meca-Medina e Majcen c Commissione*, par. 33-34.

²⁶⁸ Cfr. Corte di Giustizia, *Meca-Medina e Majcen c Commissione*, par. 27.

²⁶⁹ Cfr. Corte di Giustizia, *Meca-Medina e Majcen c Commissione*, par. 31.

²⁷⁰ Cfr. Corte di Giustizia, 19 febbraio 2002, causa C-309/99, *J.C.J. Wouters, J.W. Savelbergh e Price Waterhouse Belastingadviseurs BV c Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten*.

²⁷¹ Cfr. Corte di Giustizia, *Meca-Medina e Majcen c Commissione*, par. 45. Nello specifico, l'obiettivo legittimo viene individuato, al par. 43, nel *«combattere il doping in vista di uno svolgimento leale della competizione*

contenute nella sentenza Meca-Medina rappresentano un elemento decisivo nella valutazione alla luce del diritto dell'Unione Europea delle regole sportive, sancendo, sostanzialmente, l'assoggettamento a quest'ultimo di tutte le regole sportive, anche quelle attinenti a profili più propriamente riguardanti aspetti tecnico-sportivi.²⁷² Inoltre, tramite tale sentenza è possibile enucleare quali condizioni vadano rispettate per evitare l'applicazione dell'art. 101 T.F.U.E. sebbene in presenza di una restrizione della libertà di azione delle parti²⁷³: innanzitutto, in considerazione del contesto globale in cui è adottata o dispiega i suoi effetti, la restrizione deve essere giustificata dal perseguimento di obiettivi legittimi, così come definiti dall'Unione Europea²⁷⁴; poi, tali restrizioni devono essere intrinseche al perseguimento di tali obiettivi; infine, la restrizione deve essere proporzionata, vale a dire non devono sussistere possibili altre opzioni meno restrittive e non deve andare oltre quanto è necessario.²⁷⁵

sportiva e include la necessità di assicurare agli atleti pari opportunità, la salute, l'integrità e l'obiettività della competizione nonché i valori etici nello sport, la qual cosa non è contestata da nessuna delle parti».

²⁷² Cfr. S. BASTIANON, *Sport, Antitrust ed equilibrio competitivo nel diritto dell'Unione Europea* in *Il Diritto dell'Unione Europea*, p. 493.

²⁷³ Si noti, comunque, che l'orientamento della Corte di Giustizia nel caso Meca-Medina non è stato esente da critiche. In particolare, è stato sottolineato che se, da un lato, la Corte ha assunto un'interpretazione garante della verifica della possibile sussistenza di effettivi e concreti effetti anticoncorrenziali, in base alla realtà di mercato del caso; dall'altro, la Corte ha provato a giungere, nel settore della concorrenza, ad una soluzione simile a quella che si sarebbe ottenuta considerando l'eventuale rispetto dei cosiddetti *mandatory requirements* in materia di circolazione delle merci e delle persone. Si è sottolineato, inoltre, che le sentenze Wouters e Meca-Medina non rappresentano l'ingresso di una *rule of reason*, come quella del modello statunitense, nel diritto della concorrenza dell'Unione Europea: perciò, gli eventuali (successivi) bilanciamenti tra effetti procompetitivi e anticompetitivi di un'intesa dovranno sempre avvenire nell'alveo dell'art. 101(3) T.F.U.E.. Cfr. S. BASTIANON, *Sport, Antitrust ed equilibrio competitivo nel diritto dell'Unione Europea* in *Il Diritto dell'Unione Europea*, p. 495 e ss.; cfr., però, anche in senso non critico verso le sentenze citate R. WHISH, D. BAILEY, op. cit., p. 139.

Inoltre, è stato notato come nei casi Wouters e Meca-Medina la Corte di Giustizia avesse esaminato regole dotate di natura pubblicistica (nel primo caso, era una legge olandese a fornire l'Ordine degli avvocati della propria potestà regolamentare; nel secondo, le norme promanavano dal C.I.O., organismo di diritto pubblico internazionale). Bisogna, allora, domandarsi se i principi esposti in questi due casi possano essere trasposti in sistemi regolatori puramente privati. Si propende, comunque, per una risposta positiva alla questione. Cfr. D. WHISH, R. BAILEY, op. cit., p. 141, che come esempio di sistemi regolatori puramente privati porta proprio la *Football Association* inglese.

²⁷⁴ Si noti che l'individuazione di quali siano tali obiettivi legittimi rappresenta una problematica aperta. La Commissione Europea ha provato a dare – parziale – risposta a tali dubbi tramite il Libro bianco sullo sport (dove si fa riferimento all'oggetto delle norme) e la Comunicazione sulla dimensione europea dello sport (dove si fa riferimento agli obiettivi perseguiti dalle norme). In quest'ultimo documento, è interessante sottolineare come tra gli obiettivi legittimi siano compresi la correttezza delle competizioni sportive, l'incertezza dei risultati e la stabilità finanziaria dei club (obiettivo strettamente collegato alle regole introdotte dall'U.E.F.A. in materia di *fair-play* finanziario). Cfr. S. BASTIANON, *Sport, Antitrust ed equilibrio competitivo nel diritto dell'Unione Europea* in *Il Diritto dell'Unione Europea*, p. 501 e ss..

²⁷⁵ Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 207 e ss.; Corte di Giustizia, Meca-Medina e Majcen c Commissione, par. 42.

Si può, comunque, sostenere che l'orientamento della Corte di Giustizia nel caso Meca-Medina (e prima ancora nel caso Wouters) non rappresenti un atteggiamento del tutto eccentrico, bensì si collochi nel solco di quella giurisprudenza che ritiene che determinate restrizioni della concorrenza contenute in clausole sussidiarie di un accordo principale possano essere ritenute legittime, in quanto obiettivamente necessarie al perseguimento degli scopi legittimi che si propone il patto principale. Così, accanto a quella che viene definita “*commercial ancillarity*”, il caso Wouters (e poi quello Meca-Medina) non hanno fatto altro che teorizzare la nozione di una “*regulatory ancillarity*”.²⁷⁶ In sostanza, insomma, la sentenza Meca-Medina si colloca in quel solco giurisprudenziale della Corte di Giustizia volto ad individuare effettive restrizioni della concorrenza solo al termine di una completa e adeguata analisi di ogni aspetto del mercato rilevante. In generale, allora, è chiaro che, in virtù di tale approccio, possano venire in risalto anche obiettivi che propriamente economici non siano. A tal riguardo, quindi, può essere utile qualche accenno sugli scopi non economici che si potrebbe proporre il diritto della concorrenza, scopi che potrebbero risultare tanto più degni di nota laddove sia necessario tener conto del concetto di specificità dello sport. Ebbene, può essere interessante richiamare qui il concetto di *fairness*: distante da quelli che sono gli scopi più propriamente economici e di ricerca dell'efficienza dei mercati, tale nozione ha rappresentato comunque un concetto cardine in alcuni recenti discorsi dell'attuale Commissario per la concorrenza Margrethe Vestager.²⁷⁷ Ora, se l'utilizzo di concetti come “correttezza dei mercati”, “correttezza delle

²⁷⁶ Cfr. R. WHISH, D. BAILEY, op. cit., p. 140. Si noti, comunque, che, ad avviso di alcuni, sussistono delle differenze di prospettiva nel paragonare i principi affermati nel caso Wouters (e nel caso Meca-Medina) ai *mandatory requirements* o alla *commercial ancillarity*: infatti, innanzitutto, se si accoglie il primo punto di vista, le regole del mercato passano in secondo piano rispetto a obiettivi legittimi superiori, sebbene si tratti di accordi nel complesso anticompetitivi; se si accoglie il secondo, invece, si tratterebbe del tutto di accordi nel complesso economicamente procompetitivi. Inoltre, la teoria dei *mandatory requirements* dovrebbe concernere azioni di sostegno a politiche statali; la *commercial ancillarity*, invece, dovrebbe concernere accordi che sostengano l'efficienza del mercato. In ogni caso, le due interpretazioni non sarebbero totalmente inconciliabili, rappresentando il singolo caso di specie la base per entrambi gli approcci. Cfr. G. MONTI, *EC Competition Law*, pp. 112-113.

²⁷⁷ Cfr. il discorso del 14 giugno 2017 “*Fighting for European values in a time of change*” accessibile all'indirizzo https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2014-2019/vestager/announcements/fighting-european-values-time-change_en; nonché, in tema di prezzi eccessivi, quello del 21 novembre 2016 “*Protecting consumers from exploitation*” accessibile all'indirizzo https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2014-2019/vestager/announcements/protecting-consumers-exploitation_en.

condizioni contrattuali”, “correttezza della competizione”, derivati dal più generale concetto di *fairness*, hanno portato a domandarsi se queste finalità, per così dire, sociali, possano avere ingresso in un ambito puramente economico qual è il diritto della concorrenza²⁷⁸, tale concetto trova una specifica corrispondenza nell’ambito dell’industria sportiva e nella ricerca della comprensione degli obiettivi legittimi che da questa possono essere perseguiti. Infatti, già se si considera il testo dell’art. 165 T.F.U.E. ne risulta che l’azione dell’Unione Europea debba essere tesa «*a sviluppare la dimensione europea dello sport, promuovendo l’equità e l’apertura nelle competizioni sportive e la cooperazione tra gli organismi responsabili dello sport e proteggendo l’integrità fisica e morale degli sportivi, in particolare dei più giovani tra di essi*», laddove il concetto di “equità” corrisponde nella versione inglese al concetto di “*fairness*”.

Si può, allora, suggerire come tale concetto potrebbe trovare nello sport uno dei suoi campi principali di elezione: perciò è importante che le regole sportive si declinino sempre al fine di proteggere la correttezza delle competizioni sportive.²⁷⁹ Ciò contribuirebbe a tener conto, in maniera forse più concreta, di un concetto come quello di “specificità dello sport” che altrimenti potrebbe risultare vago e utilizzabile in maniera strumentale. Le pratiche di mercato che si andranno ad analizzare e i connessi regolamenti che ne costituiscono la base non sembrano, perciò, poter prescindere dal garantire l’esistenza di una correttezza sia nel mercato delle prestazioni sportive che in quello dei servizi di procura sportiva. Gli effetti di questa rilevanza della *fairness* anche alla luce del diritto della concorrenza, così, non potrebbero che essere quelli della protezione dell’altrettanto importante concetto, nell’industria sportiva, di equilibrio competitivo.

²⁷⁸ Cfr. A. LAMADRID DE PABLO, *Competition Law as Fairness* in *Journal of European Competition Law & Practice*, Volume 8, Issue 3, p. 147–148, che comunque giunge alla conclusione che la protezione del processo competitivo e la rimozione delle barriere all’ingresso nei mercati, ad esempio, racchiudano già in sé il concetto di *fairness*, senza bisogno di doverlo declinare per raggiungere ulteriori scopi: «*[t]he very notion of merit-based competition carries implicit in it a sense of fairness, understood as equality of opportunity, for what is the sense of a competition if the game is rigged, if some enjoy advantages over others, if not all have a chance? Fairness, in other words, is not an abstract standalone goal liable to divert or distort a correct enforcement of the law, but rather its natural outcome*».

²⁷⁹ Si noti che la protezione della correttezza delle competizioni sportive viene visto dai Ministri dello sport degli stati europei intervistati da KEA e dal CDES nello svolgimento dello studio in precedenza citato quale uno dei principali problemi connessi all’attuale mercato delle prestazioni sportive professionistiche. Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 111.

Questa precisazione, però, non comporta il dover metter da parte concetti come quello di “*competition on the merit*”, che portano, generalmente, a concludere che il diritto antitrust debba tutelare la concorrenza e non i singoli concorrenti; al contrario, tali nozioni andranno tenute ferme e però declinate al fine di tener conto delle specificità di mercati peculiari quali quelli in considerazione.²⁸⁰

Insomma, nell’analizzare il mercato delle prestazioni sportive professionistiche e quello dei servizi di procura sportiva non si tenta di ragionare in modo da giungere ad una preclusione dell’applicazione del diritto della concorrenza agli stessi, bensì – come d’altronde suggerito chiaramente dalla Corte di Giustizia nella sentenza Meca-Medina – si vuole ribadire che ogni aspetto, eventualmente anche puramente sportivo, potrà essere analizzato alla luce del diritto della concorrenza (e in generale del diritto dell’Unione Europea) tenendo però sempre in considerazione le specificità dell’industria sportiva rispetto agli altri settori economici e valutando ogni comportamento (e, in particolare, ogni regolamento) alla luce degli obiettivi legittimi che questo possa perseguire. In tal modo si potrà preservare la dimensione sociale dello sport senza che lo stesso operi al di fuori di ogni controllo del diritto della concorrenza.²⁸¹

4.2. Il problema dei *network* chiusi: barriere all’ingresso, ripartizione del mercato e pratiche leganti

²⁸⁰ Ad esempio, quando si passerà ad analizzare la legittimità alla luce del diritto della concorrenza del divieto imposto dalla F.I.F.A. alle T.P.O. (*infra*, 4.4.) si dovrà considerare se tale normativa abbia l’effetto di creare una barriera all’ingresso nel mercato delle prestazioni sportive professionistiche, precludendo ai club con minori risorse economiche l’accesso ai migliori giocatori. Un tale ragionamento, allora, dovrà in particolare tenere conto del rispetto della correttezza della competizione sportiva e del concetto di equilibrio competitivo. Cfr. G. PEARSON, *Sporting Justifications under EU Free Movement and Competition Law: The Case of the Football “Transfer System”* in *European Law Journal*, Vol. 21, No. 2, p. 230, che giunge perfino ad ipotizzare che i corrispettivi che devono essere versati da una società all’altra al momento della cessione del contratto di un atleta possano, già di per sé, rappresentare barriere all’ingresso nel mercato considerato.

Allo stesso modo si dovrà ragionare nel considerare le attuali barriere all’ingresso esistenti nel mercato dei servizi di procura sportiva (*infra*, 4.2.), valutando non solo lo stato della concorrenza in tale mercato, ma anche la possibilità che le pratiche messe in atto nello stesso possano influire sulla correttezza della competizione sportiva e minarne l’equilibrio competitivo.

²⁸¹ Proprio per tale motivo, come da più parti invocato, sarebbe quantomai opportuna una cooperazione tra gli organi di vertici dell’industria sportiva e quelli dell’Unione Europea, al fine di dettare delle linee guida chiare sull’applicabilità del diritto dell’Unione Europea allo sport e, per quanto qui interessa, al calcio. Cfr. U.E.F.A, *UEFA position on Article 165 of the Lisbon Treaty*, p. 3.

La giustificazione economica della presenza di intermediari nel mercato dei trasferimenti è individuabile nell'esistenza di asimmetrie informative tra giocatori e società: gli agenti dispongono delle necessarie informazioni per condurre le trattative per conto di queste parti, colmando il vuoto creato dalla necessità di informazioni che entrambe non posseggono. La costruzione di un adeguato *network* di conoscenze è, perciò, per gli agenti un importante elemento al fine di ottenere accesso ad informazioni rilevanti e al fine di consolidare la propria posizione di mercato. Tuttavia, tali *network* chiusi sono in grado di creare una serie di problematiche per il buon funzionamento economico del mercato dei servizi di procura sportiva, ad esempio rappresentando solide barriere all'ingresso di nuovi operatori all'interno dello stesso, tanto più in presenza di agenti che sfruttino i legami fiduciari creati in tali *network* tramite pratiche abusive.²⁸²

D'altronde, da dati empirici risulta che i giocatori che vogliono far progredire sportivamente le loro carriere tenderanno a scegliere quegli agenti i cui *network* di conoscenze racchiudano soggetti legati alle società più importanti. Perciò, paradossalmente, la concorrenza fra i procuratori sportivi non si realizzerà, perlopiù, nella rappresentanza dei giocatori migliori per aprirsi canali di dialogo con le società più importanti; bensì, al contrario, la creazione e l'esistenza di legami fiduciari con i club più ricchi e sportivamente più di successo rappresenterà un vantaggio competitivo per i procuratori che vogliono riuscire ad ottenere la rappresentanza degli atleti migliori. Allo stesso modo si può ragionare circa il possesso di informazioni privilegiate sulle politiche sportive dei vari club: in sostanza, la forza concorrenziale di un dato procuratore sarà data dalla sua capacità di trasformarsi in un tramite essenziale per concludere un trasferimento con un dato club, traendo così vantaggio dai "vuoti strutturali" esistenti fra i componenti del suo *network*.²⁸³

²⁸² Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 127.

²⁸³ Cfr. D. DEMAZIÈRE, M. JOUVENET, *The Market Work of Football Agents and the Manifest Valorizations of Professional Football Players in Economic sociology_the European electronic newsletter*, vol. 15, n. 1, p. 34 e ss., che sostengono anche che, così operando, alcuni procuratori riescano a monopolizzare l'accesso alle "risorse" e ostacolano il trasferimento di informazioni rilevanti all'interno dell'industria calcistica per mantenere i loro vantaggi competitivi.

La teoria dei vuoti strutturali (*structural holes*), invece, è ripresa nel testo citato da quanto affermato da R. Burt. In sostanza, si tratta di quei "vuoti", all'interno di uno stesso *network*, che vengono colmati dall'operato di un "intermediario", che mette in relazione fra loro soggetti, in precedenza, non

Si può, a questo punto, definire un *network* come una struttura sociale in evoluzione, con interdipendenze tra gli individui o i gruppi parte dello stesso. Lo sviluppo e le interazioni nel *network* possono offrire a chi ne fa parte l'opportunità di "reinventarsi" all'interno dello stesso, o di realizzare nuove connessioni.²⁸⁴ Ora, nel calcio, tali *network* sono importanti giacché, come detto, permettono – tramite l'operato dei procuratori sportivi – di colmare i "vuoti strutturali" del sistema, creando un "tramite" di informazioni tra società e giocatori e permettendo l'incontro delle rispettive volontà. Dunque, proprio per questa necessità degli agenti di avere buone connessioni all'interno dell'industria calcistica, la possibilità di sviluppare relazioni con soggetti in grado di fornire informazioni affidabili ed esclusive rappresenta una delle principali barriere all'ingresso nel mercato. Per questo, il risultato della competizione fra i procuratori dipende da un'adeguata conoscenza dello scenario calcistico e dal saper inquadrare le necessità dei club al fine di connetterli con i giocatori da acquisire. È anche per tale motivo che non è inusuale che un precedente impiego nell'industria del calcio rappresenti un elemento in grado di favorire l'ingresso all'interno di *network* e circuiti consolidati: è il caso degli atleti che, al momento del ritiro dal calcio giocato, entrino a far parte dell'agenzia che li ha rappresentati durante la loro carriera. Sebbene, comunque, non sia del tutto essenziale possedere tali precedenti esperienze nell'industria calcistica per intraprendere l'attività di procuratore sportivo, va comunque ribadito che lo "iato" tra *insiders* e *outsiders* può rappresentare comunque una barriera all'ingresso nel mercato, potendo i primi contare su molte più relazioni fiduciarie di partenza rispetto ai secondi. D'altronde, i soggetti che siano riusciti ad ottenere buoni risultati professionali nel ruolo di agenti – seppur senza precedenti esperienze nel settore del calcio – devono tale successo alla decisione di creare, comunque, rapporti fiduciarî stretti con soggetti già operanti nell'industria calcistica. È il caso del fisioterapista

"connessi". Per tale motivo, il mercato dei servizi di procura sportiva è stato definito di "quasi-impiego", incidendo su posti di lavoro (cioè, quelli degli atleti) che ancora non sono stati chiaramente creati e attendono di essere occupati, potendolo essere qualora si presentino date circostanze. Cfr. M. C. BUREAU, E. MARCHAL, *Incertitudes et médiations au coeur du marché du travail* in *Revue française de sociologie* 50(3), pp. 573-598.

²⁸⁴ M. GRANOVETTER, *Economic action and social structure: The problem of embeddedness* in *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.

Philippe Flavier, capace di sfruttare la circostanza che tra i suoi clienti vi fossero giocatori ritirati, per instaurarvi collaborazioni professionali per l'esercizio di attività di procura sportiva, sfruttando i *network* in cui tali atleti erano inseriti.²⁸⁵

È stato suggerito che i trasferimenti internazionali intervengano solamente per quanto concerne i giocatori migliori o quelli parte di una “rete” di legami ben collaudata. Allo stesso modo, nel caso in cui un giocatore volesse trasferirsi ad uno specifico club, qualcuno parte del suo *network* (tendenzialmente, perciò, il suo procuratore) dovrà avere solidi legami con quella società, per poterne proporre l'ingaggio. Perciò, evidentemente, un procuratore sportivo che voglia ottenere risultati economici soddisfacenti dovrà curare almeno tre tipi di connessioni nel suo *network*: con i giocatori, con le società e con altri agenti. Nello specifico, un giocatore può essere un'importante fonte informativa per un agente, sia per consigliare quali nuovi atleti contattare sia per la mera trasmissione di informazioni rilevanti su altri giocatori. Tuttavia, è importante segnalare come non sia infrequente che un agente scelga di limitare il numero di atleti rappresentati dotati delle stesse caratteristiche tecniche: infatti, in caso contrario, per il procuratore potrebbe risultare difficile perseguire proficuamente gli interessi di tutti i suoi assistiti. Per quanto riguarda i rapporti con le società, invece, va segnalato che risulta una tendenziale predisposizione dei club ad utilizzare agenti con cui siano già stati intrattenuti rapporti di intermediazione proficui. Proprio per permettere ai vari operatori presenti sul mercato di entrare in contatto e costruire (o consolidare) i rapporti su cui si basano i loro *network*, sono stati creati appositamente eventi come il *Wyscout Forum*, in grado di realizzare un punto di incontro fisico tra società e agenti. D'altronde, più forte sarà il legame relazionale di un procuratore con una data società maggiore sarà la sua capacità di capirne le effettive necessità tecniche, nonché l'organizzazione interna finanziaria: è chiaro che un club presterà con più facilità fiducia e si farà rappresentare da un soggetto con cui abbia intrecciato una siffata relazione.²⁸⁶ Non va però dimenticato – come dimostra il caso dell'agenzia italiana GEA World (*supra*, 3.7.1.) –

²⁸⁵ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 130.

²⁸⁶ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 131.

quanto sia importante monitorare lo sviluppo di tali *network*, in quanto potrebbero portare a situazioni di gravi conflitto di interesse, rafforzando ancor di più le barriere all'ingresso nel mercato.

Ciò che non va sottovaluto è lo stato di dipendenza economica in cui si potrebbero venire a trovare le società rispetto ai procuratori: d'altronde, è inevitabile che – nel caso in cui un agente rappresenti i migliori giocatori di un certo club – potrà esercitare un forte potere contrattuale nei confronti di tale società: si potrebbe perfino arrivare al punto di comportamenti conniventi tra agente e calciatore, al fine di “costringere” la società ad accettare le richieste economiche di entrambi. Allo stesso tempo, ne consegue che un agente tenderà a limitare il numero delle sue relazioni con società diverse, giacché, altrimenti, diverrebbe per questo sostanzialmente impossibile soddisfare, contemporaneamente, le esigenze sportive di tutti i club rappresentati. D'altra parte, non è inusuale che una società si avvalga di un unico agente per condurre tutti i suoi trasferimenti. Ciò comporta la necessità per i procuratori di intrattenere legami stretti anche con altri colleghi: così, quando un club sia rappresentato nei trasferimenti costantemente dallo stesso “plenipotenziario” agente, gli assistiti di un procuratore che intrattenga rapporti fiduciosi con l'agente del club potrebbero ottenere un canale preferenziale per il trasferimento alla società a cui quest'ultimo è collegato: in sostanza, allora, il rappresentante della società si troverebbe ad agire in qualità di *gate-keeper*. Non è infrequente, allora, che intervengano fra i due agenti, in tali casi, anche accordi di spartizione dei compensi in base ai quali il rappresentante dell'atleta ceda una parte del suo corrispettivo al rappresentante del club, al fine di favorire la conclusione del trasferimento.²⁸⁷ A dimostrazione degli stretti legami che i procuratori si trovano ad intrattenere fra loro, in alcune indagini di settore è emerso – in base a dichiarazioni degli agenti stessi – che numerosi procuratori rappresentino giocatori per conto di altri colleghi, soprattutto al fine di introdurre tali atleti in specifici mercati o società.²⁸⁸ È proprio

²⁸⁷ Cfr. J.F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 135.

²⁸⁸ Cfr. R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, op. cit. p. 71. Nello specifico, circa la metà degli agenti che sono stati intervistati nello svolgimento dello studio hanno affermato di rappresentare giocatori per conto di altri colleghi. Valutando lo scopo di tali accordi – e considerando comunque che più scopi possono contemporaneamente essere perseguiti –, fra gli agenti che rappresentino atleti per conto dei

tale intarsio di relazioni e tale *modus operandi* degli agenti che, ad esempio, ha permesso alla citata agenzia GestiFute di stabilirsi come uno dei principali operatori nel mercato inglese. Nel marzo 2002, infatti, l'agente Paul Stretford, amministratore dell'agenzia inglese Formation Group entrò in contatto, tramite un amministratore della società di calcio portoghese Sporting Clube de Portugal Futebol SAD (Sporting Lisbona), con Luis Correia, uno degli amministratori della GestiFute. Ebbene, tramite lo stabilimento di rapporti di collaborazione fra le due agenzie, la GestiFute riuscì ad espandere la sua attività dal contesto geografico portoghese anche nel Regno Unito. Risale al giugno 2002, infatti, il primo trasferimento di un calciatore rappresentato dalla GestiFute ad un club inglese²⁸⁹: sebbene formalmente a negoziare il trasferimento furono i rappresentanti della Formation Group, il corrispettivo ricevuto per l'attività di intermediazione (£ 300.000) venne equamente spartito tra le due agenzie. Nel 2003, comunque, le due agenzie conclusero un accordo di collaborazione formale, per far sì che l'agenzia Formation Group, tramite i suoi consolidati *network*, promuovesse i giocatori rappresentati dalla GestiFute a club inglesi. Va sottolineato che, successivamente, una volta stabilitasi come uno dei principali operatori sul mercato e costruiti i propri *network* di relazioni, l'agenzia portoghese iniziò ad operare in maniera indipendente rispetto all'agenzia *partner*, violando gli accordi commerciali in corso. Ciò dimostra come da un lato tali pratiche e tali accordi possano avere l'effetto di restringere la concorrenza per l'esercizio dell'attività di procuratore sportivo, rafforzando le barriere all'ingresso nel mercato, tramite accordi commerciali fra operatori che abbiano un potere di mercato in contesti geografici diversi; dall'altro, però, va notata la fragilità di tali accordi e la circostanza che gli stessi possano essere violati laddove una delle parti ne abbia una convenienza economica, al fine di sfruttare il potere di mercato raggiunto e affermarsi

colleghi l'80% lo fa con il proposito di introdurre il calciatore o l'agente stesso in uno specifico mercato nazionale; il 61% in uno specifico club; il 31% per instaurare relazioni con un procuratore terzo; il 13% con un direttore sportivo; il 12% con uno specifico allenatore; infine, il 10% con uno specifico osservatore.

²⁸⁹ Si tratta dell'atleta Hugo Miguel Ferreira Viana, che si trasferì dallo Sporting Lisbona alla società Newcastle United Football Club in cambio del versamento, da parte di quest'ultima, di un corrispettivo per la cessione del contratto dell'atleta di £ 8.500.000.

come operatore totalmente indipendente.²⁹⁰ La problematica dell'esistenza di accordi fra diversi procuratori può essere apprezzata anche in quei casi in cui la finalità della collaborazione non sia penetrare e stabilirsi in un dato mercato geografico, bensì solamente farsi assistere da un operatore dotato di un adeguato potere di mercato in un dato contesto geografico, qualora si debbano concludere trattative con club appartenenti a quel segmento di mercato. Un caso emblematico, a tal riguardo, è quello dall'agente Pablo Betancourt, uno dei principali procuratori in Uruguay, che decise di collaborare con l'agente italiano Vincenzo D'Ippolito per i trasferimenti, appunto, dei propri assistiti in Italia.²⁹¹ Risulta, infatti, che il D'Ippolito, abbia rappresentato tutti gli assistiti del Betancourt in Italia. Il punto problematico è che accordi di tal fatta – peraltro spesso meramente verbali – permettono alle parti in causa di trarre un indebito vantaggio del rispettivo potere di mercato in due contesti geografici distinti: tali accordi strategici, allora, sono in grado da un lato di aumentare il potere contrattuale degli agenti coinvolti nei confronti delle società e dei giocatori, riguardando gran parte dei principali atleti che si trasferiscano fra i mercati geografici coperti dall'accordo; dall'altro lato permettono di prevenire una eventuale concorrenza di altri intermediari.²⁹²

Quanto detto, allora, porta a sostenere che tali dinamiche relazionali fra agenti connotino pesantemente l'attuale assetto del mercato dei servizi di procura sportiva, rappresentando un'ulteriore sintomo dell'esistenza di solide barriere all'ingresso nello stesso. Ciò comporta che tali interazioni umane facciano deviare anche le dinamiche del sottostante mercato delle prestazioni sportive professionistiche da quella che è la

²⁹⁰ Cfr. R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, op. cit., p. 71 e ss., in cui vengono espone, ancor più nel dettaglio, le dinamiche della collaborazione economica fra le due agenzie. Si noti che nel testo viene segnalato come, successivamente alla violazione degli accordi contrattuali da parte dell'agenzia GestiFute, la Formation Group intentò un'azione legale davanti ai tribunali portoghesi, che risultava ancora in corso al momento della pubblicazione del testo citato. In base alle risultanze giornalistiche, il caso si dovrebbe essere concluso con un accordo stragiudiziale fra le parti, cfr. <https://www.theguardian.com/football/2014/sep/22/-sp-jorge-mendes-agent-third-party-ownership-players>.

²⁹¹ Cfr. R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, op. cit., p. 20. Lo studio, pubblicato nel febbraio 2012, afferma che in quel periodo il Betancourt rappresentasse dodici dei trentasette giocatori uruguayi militanti in club delle *Big Five*. Dei restanti venticinque, sedici erano rappresentati da un altro importante agente sudamericano, Paco Casal.

²⁹² Cfr. R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, op. cit., p. 19.

semplice logica della domanda e dell'offerta fra club, soprattutto in conseguenza dell'aumentata mobilità dei calciatori professionisti grazie alla sentenza Bosman.²⁹³ Analizzando, allora quelli che potremmo definire i “processi migratori” dei calciatori professionisti alla luce delle dinamiche del mercato dei servizi di procura sportiva, bisogna innanzitutto affermare che, da un punto di vista prettamente economico, il trasferimento di un atleta dovrebbe risultare più probabile nel caso in cui lo stesso potesse acquisire maggior valore presso un nuovo club, piuttosto che presso quello di appartenenza. Detto altrimenti, laddove il ricavo marginale prodotto dal giocatore fosse maggiore in un club diverso dal suo attuale, il trasferimento sarebbe per lui una soluzione ottimale. Le ragioni delle migrazioni dei calciatori sembrano, però, andare oltre ragioni puramente economiche: la mera prossimità geografica tra due società, ad esempio, rappresenta un elemento importante per indirizzare il “canale di trasferimento”.²⁹⁴ Allo stesso tempo, i canali migratori sono influenzati anche dai *network* interpersonali di cui si è detto e dallo sviluppo di determinate strategie di mercato. L'esempio dei trasferimenti che hanno coinvolto il noto calciatore ghanese Michael Essien è emblematico nel dimostrare come, potendo scegliere di progredire la propria carriera in varie società, un atleta sia influenzato in larga parte dai *network* e dalle relazioni di cui è parte l'agente, privilegiando, in virtù dei rapporti fiduciari con quest'ultimo, trasferimenti in società con cui il procuratore abbia una relazione stabile.²⁹⁵

Se si passa a valutare le dinamiche dei canali migratori dal punto di vista dei procuratori sportivi, può essere interessante analizzare lo sviluppo della già citata agenzia GestiFute, in particolare considerando le relazioni coltivate dal fondatore della stessa, l'agente Jorge Mendes. Per ribadirne, ancora una volta, l'influenza sul mercato si noti che l'agenzia portoghese ha curato il 68% dei trasferimenti “in uscita” delle tre principali squadre portoghesi (Futebol Clube do Porto, Sporting Lisbona e Sport Lisboa e Benfica, come si è visto, oligopoliste nei trasferimenti di giocatori dal

²⁹³ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 136.

²⁹⁴ Cfr. R. POLI, op. cit., pp. 201–216.

²⁹⁵ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 138, che descrive nello specifico la carriera dell'atleta citato.

campionato portoghese). Ebbene, nel 2003, il Mendes – una volta introdotto dall'agenzia Formation Group nel mercato inglese – al momento del trasferimento dell'atleta Cristiano Ronaldo dallo Sporting Lisbona al Manchester United Football Club strinse stretti legami fiduciari con il *CEO* del club inglese, Peter Kenyon. Al momento del successivo passaggio del Kenyon alla società londinese del Chelsea Football Club i contatti fra i due soggetti si mantennero stabili: così, la GestiFute ebbe un “canale preferenziale” per trasferire propri assistiti alla società londinese. Nel 2004, così, l'allenatore José Mourinho e i calciatori portoghesi Ricardo Carvalho, Paulo Ferreira e Tiago Cardoso Mendes si trasferirono, in blocco, tutti al Chelsea Football Club dalle rispettive società portoghesi di appartenenza. In seguito, al momento del trasferimento dell'allenatore Mourinho al Real Madrid Club de Fútbol, la GestiFute utilizzò le trattative per il trasferimento dell'allenatore come “leva” per spostare l'attività della propria agenzia anche nel mercato spagnolo e svolgere ripetutamente attività di intermediazione per conto del club madrileno, favorendo, conseguentemente, nel 2010, un nuovo trasferimento di Cristiano Ronaldo, dal Manchester United Football Club al Real Madrid Club de Fútbol. Gli affari con la società spagnola, infatti, continuarono nel corso degli anni con attività di intermediazione svolte per il trasferimento di altri giocatori, tra cui spicca quello del colombiano James Rodríguez dall'Association Sportive de Monaco Football Club. Il trasferimento di quest'ultimo atleta fu l'occasione per espandere l'attività della GestiFute anche nel mercato francese, instaurando – secondo il *modus operandi* analizzato – solidi rapporti di collaborazione anche con la società del Principato (*supra*, 3.7.1.). È chiaro, insomma, che il “volume” dei trasferimenti curati dal Mendes sia frutto della sua capacità di “capitalizzare” la sua conoscenza del calcio portoghese e europeo in generale. Tuttavia, gli stretti legami creati con determinate società e dirigenti gli hanno permesso sia di ottenere informazioni privilegiate sulle necessità dei club a lui collegati, utilizzandole per poter esercitare una certa influenza su tali

club, al fine di indirizzarne le politiche di trasferimento, creando legami privilegiati e prevenendo la concorrenza di altri operatori.²⁹⁶

È importante sottolineare anche che, prima del divieto imposto dalla F.I.F.A., il Mendes, grazie allo sfruttamento dei suoi canali fiduciari, è riuscito a far prosperare anche la sua attività di investitore nelle T.P.O.: emblematico è il caso del calciatore portoghese noto come Bebé, “scoperto” dall’agente in ambiti dilettantistici, e sul cui cartellino il procuratore acquisì il 30% dei diritti economici. Così, al momento del trasferimento dell’atleta dalla società portoghese presso cui era tesserato al Manchester United Football Club (indirizzata all’acquisto del “cartellino” dell’atleta, appunto, dal Mendes), l’agente portoghese ottenne £ 2.900.000 dei £ 7.400.000 pagati dalla società inglese per ottenere il giocatore, giacché alla quota del 30%, dovuta per i diritti economici vantati di cui sopra si dovette sommare un ulteriore 10% per le commissioni di intermediazione.²⁹⁷ La questione dei trasferimenti curati da intermediari che detengono anche diritti economici sui “cartellini” dei loro assistiti va considerata attentamente alla luce del divieto attualmente imposto dalla F.I.F.A. alle T.P.O.: infatti, come si vedrà, nel discutere sulla legittimità di tale decisione alla luce del diritto della concorrenza non si potrà non segnalare il rischio che gli accordi di T.P.O. potrebbero produrre situazioni di conflitto di interessi in cui l’agente, al fine di capitalizzare il proprio investimento nei diritti economici sul “cartellino” del proprio assistito, potrebbe sfruttare i propri rapporti fiduciari con una data società per spingerla verso l’acquisto di tale atleta piuttosto che di quello di un altro giocatore, con effetti potenzialmente distorsivi della normale dinamica di domanda e offerta nel mercato delle prestazioni sportive professionistiche.

Insomma, si è visto come per un procuratore sportivo la creazione di un solido *network* sia in grado di offrire tangibili benefici economici, ad esempio, offrendo opportunità di specializzazione in specifiche “nicchie” di mercato, siano queste geografiche o riguardanti rapporti con determinati club. Ciò, in realtà, potrebbe

²⁹⁶ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 139 e ss., che riporta ancor più nel dettaglio le dinamiche operative della Gestifute.

²⁹⁷ Va segnalato che l’esperienza lavorativa dell’atleta con la società inglese fu molto breve e fallimentare: dopo solo un anno, infatti, il giocatore fu prontamente trasferito alla società turca del Beşiktaş Jimnastik Kulübü (un altro club che ha spesso intrattenuto rapporti lavorativi con il Mendes).

portare a domandarsi se, di fatto, le dinamiche del mercato dei servizi di procura sportiva non producano una ripartizione dei mercati fra i vari operatori. Si è visto (*supra*, 3.7.1.) come le diverse agenzie di procura sportiva abbiano generalmente ambiti geografici – o perfino società – di riferimento ben determinate: se ciò è facilmente spiegabile in virtù del fatto che, per sua natura, l'attività di rappresentanza risulta di tipo strettamente personale e fiduciaria, bisogna comunque porre attenzione ad una situazione di tal fatta, in grado di rendere vischiosi i processi competitivi fra i diversi procuratori, spinti dai distinti ambiti geografici di operatività a comportamenti collaborativi, piuttosto che concorrenziali; ciò, ancora una volta, rappresenterebbe una barriera all'ingresso di nuovi operatori in un mercato in cui sarebbe difficile violare lo *status quo*. Inoltre, considerando anche le dinamiche del sottostante mercato delle prestazioni professionistiche sportive, una situazione di tal fatta potrebbe, a lungo andare, indebolire il potere dei club nei confronti dei procuratori, che potrebbero, come visto, sia indirizzare le scelte operative delle società sia imporre prezzi superiori a quelli che una normale dinamica concorrenziale fra procuratori produrrebbe. Dal canto loro, però, i club – soprattutto quelli con maggiori disponibilità economiche – potrebbero, nonostante tutto, avere interesse a mantenere vivi questi rapporti fiduciari, per evitare che l'agente indirizzi i propri assistiti verso club concorrenti.²⁹⁸ Per questo, i conflitti di interessi e le manipolazioni del mercato che questi circoli fiduciari chiusi rischiano di creare necessitano un'attenta analisi e valutazione. D'altronde, l'altro rischio connesso è che, anche nella relazione principale-agente con l'atleta, si presentino incentivi per il procuratore sportivo a favorire trasferimenti principalmente nel proprio interesse e non in quello dell'assistito.

Insomma, nel contesto economico descritto, gli agenti possono sfruttare la loro posizione di intermediari per beneficiare della raccolta di informazioni sensibili sia

²⁹⁸ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2014*, p. 120, che conferma come un intermediario possa essere una risorsa cruciale per le società di calcio. A riprova di tale opinione vengono riportate le parole di Tor-Kristian Karlsen, un ex direttore sportivo dell'Association Sportive de Monaco Football Club che afferma come «[t]he reality is, whether one likes it or not, that to stand a chance in the race for the best players in the world – all chased by suitors ready to spend – strong, often personal, links to the most important agents are inevitable».

dalle società che dai giocatori, ottenendo, in tal modo, “rendite informative” da sfruttare per diventare indispensabili tramite per concludere trasferimenti con le società più importanti. Il punto è che tali procuratori hanno presumibilmente il potere di alterare “l’allocazione ottimale dei talenti”, ciò garantendogli un ampio potere di mercato. Ad esempio, allora, potrebbero essere in grado di indirizzare i trasferimenti di determinati giocatori solo in virtù delle proprie connessioni personali e interessi – senza alcun riguardo a “razionalità economiche” – e al solo scopo di ottenere compensi maggiori di quelli che in condizioni di mercato normali meriterebbero. Per questo, grazie alla sua posizione di *gate-keeper*, l’agente è spesso in grado di ottenere un maggior compenso per sé e un miglior contratto per il proprio assistito, solamente in virtù del suo potere contrattuale.²⁹⁹

Insomma, si può affermare che il possedere in anticipo rispetto a concorrenti effettivi e potenziali informazioni rilevanti, nonché l’occupare una posizione di *gate-keeper* nel mercato sia il “centro di gravità” del potere di mercato di alcuni procuratori sportivi. Ciò è tanto più vero per quanto riguarda i giocatori di “*élite*” – ossia, quelli dei segmenti di mercato superiori (*supra*, 3.2.) – valutati dalle società come “beni” difficilmente sostituibili. Così, spesso, si ribadisce, sono le relazioni privilegiate intrattenute da un club con un certo procuratore a indirizzare verso quella determinata società il trasferimento di un assistito dello stesso richiesto da più squadre. È per questo che gli agenti con maggior potere di mercato sembrano in grado di influenzare l’allocazione degli atleti, con il solo fine di ottenere un proprio vantaggio economico. In considerazione di tali dinamiche di mercato, è stato allora anche prospettato che l’operato di procuratori e dirigenti sportivo non sia del tutto indipendente. Non è infrequente, allora, che le società stesse – al fine di avere una

²⁹⁹ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 143 e ss.. L’opera citata riporta anche un’intervista del quotidiano *Daily Mail* all’ex procuratore Peter Harrison, in cui è stato spiegato come un agente possa sfruttare a proprio vantaggio la troppa fiducia ricevuta da un dirigente con cui si trovi a trattare: ad esempio, nel trasferimento dell’atleta Lucas Neill al West Ham United Football Club, l’agente indicato riuscì ad ottenere come commissione quasi il 25% del valore del trasferimento – una somma ben più alta rispetto a qualsiasi altra offerta pervenuta – solamente grazie ai suoi rapporti fiduciari con la società cessionaria. Considerato che il giocatore aveva ricevuto delle offerte anche dalla più blasonata società Liverpool Football Club, gli autori dell’opera citata si pongono la domanda «*was the agent acting in the best interests of the player in agreeing a contract with West Ham, or would the player have been better off by moving to Liverpool where the agent’s commission might have been lower?*».

controparte contrattuale tendenzialmente acquiescente – tentino di indirizzare i propri atleti nella scelta di un dato agente.³⁰⁰ La questione dei rapporti fra le società e i procuratori è resa ancora più complessa e problematica dalla circostanza che nella maggior parte dei casi il pagamento del compenso al procuratore avvenga ad opera della società, anche qualora l'attività di rappresentanza sia stata prestata solamente in favore dell'atleta.³⁰¹ Tale circostanza, connessa all'attuale possibilità per i procuratori di agire in conflitto di interessi rappresentando più parti di uno stesso affare (*supra*, 2.3.2.), comporta che, al momento di un trasferimento, la società e il procuratore contratteranno in via aggregata il compenso da versare a quest'ultimo per le prestazioni svolte. Ciò che però va posto in risalto è che non risulta sempre chiaro quali prestazioni le società si prestino a remunerare, in via ulteriore rispetto alla percentuale del salario dell'atleta spettante al procuratore.³⁰² Il pagamento, allora, in tali casi, sembra rappresentare semplicemente il frutto del potere che il procuratore detiene in quanto *gate-keeper* per l'acquisto del diritto alle prestazioni dell'atleta da lui

³⁰⁰ Cfr. R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, op. cit., pp. 73-74, che sottolinea come tale situazione sia frequente soprattutto con giocatori provenienti dai settori giovanili. Il testo riporta, infatti, un caso del 2010, in cui Antonio Masi, padre di Federico Masi, promettente giovane della società ACF Fiorentina S.p.A., accusò il direttore sportivo della società toscana di aver esercitato influenze sull'atleta al fine di spingerlo a conferire un mandato di rappresentanza ad un procuratore di fiducia della società, minacciandolo, in caso contrario, di risolvere in contratto che lo legava alla società. Il caso giunse davanti alla Corte Federale per la denuncia di diffamazione presentata dalla società nei confronti del padre dell'atleta. Nel Maggio 2011, la Corte respinse però tali accuse, condannando il club alla rifusione delle spese di lite.

³⁰¹ Cfr. R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, p. 73; KEA, CDES e EOSE, op. cit., p. 46 e ss.; p. 92 e ss.. In particolare, il secondo studio sottolinea come la circostanza che il pagamento dei procuratori sia prevalentemente effettuato dalle società potrebbe indebolire il principio della stabilità contrattuale. Infatti gli agenti potrebbero avere la convenienza di ripetuti trasferimenti dei propri assistiti, per ottenere da ogni club il pagamento di nuove commissioni. Allo stesso tempo, però, lo studio sottolinea come i pagamenti effettuati dalle società potrebbero risultare maggiormente trasparenti e supervisionabili, tanto più che non risulta infrequente che gli accordi di rappresentanza tra atleti e procuratori siano meramente verbali.

³⁰² Conformemente all'art. 7.6. del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A., l'atleta – successivamente alla conclusione della transazione – può dare il suo consenso scritto al club affinché la società remunerari per suo conto il procuratore. Il pagamento per conto dell'atleta dovrà comunque avvenire in maniera conforme a quanto previsto nell'accordo fra giocatore e agente.

assistito.³⁰³ Il rischio estremo, perciò, è che le società si trovino a dover remunerare un procuratore senza che questi abbia alcuna attività nell'affare rilevante.³⁰⁴

L'altro rischio, di cui si è già dato qualche accenno, connesso a questo ruolo di *gate-keepers* dei procuratori, collegati da forti legami fiduciari alle società, è la possibilità di emersione di pratiche leganti tra agenti e club. Nello specifico, allora, il procuratore di un giocatore molto richiesto sul mercato potrebbe legare il buon esito della trattativa all'accettazione, da parte della società cessionaria, di prestazioni supplementari a quella della rappresentanza nel trasferimento a cui è interessata, ad esempio forzando il club ad acquisire il "cartellino" di un ulteriore assistito del procuratore (a cui, però, la società non si era mostrata interessata) o prologando il contratto di un suo assistito già tesserato presso la società cessionaria.³⁰⁵ Allo stesso modo, un agente potrebbe legare il buon esito di un trasferimento "in entrata" in una data società di un suo assistito ad un correlativo trasferimento "in uscita" da tale società di un altro suo assistito, o viceversa.³⁰⁶ Pratiche di tal fatta, allora, potrebbero essere in grado di avere effetti anticoncorrenziali sia sul mercato dei servizi di procura

³⁰³ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 41. Tale compenso, perciò, sarebbe, peraltro, un'ulteriore estrinsecazione del potere di mercato guadagnato dai calciatori, tramite il quale gli agenti, nel loro ruolo di *gate-keepers*, possono lucrare ulteriori guadagni per loro stessi, innescando una competizione al migliore offerente fra le società anche per quanto concerne l'ammontare dei loro compensi e non solo circa l'ammontare del costo del "cartellino" del giocatore

³⁰⁴ È il caso del trasferimento al Manchester United Football Club, nel 2004, del nazionale inglese Wayne Rooney: sebbene un accordo tra i club e il giocatore fosse già stato raggiunto, la società cessionaria decise di farsi rappresentare nella conclusione del trasferimento dall'agente del giocatore, nonostante questi non avesse avuto parte attiva nell'affare. Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 145.

³⁰⁵ Tale pratica non è esclusiva del calcio, in quanto risulta fosse tale anche il *modus operandi* dell'agente D. Rose, rappresentante di gran parte dei principali giocatori di pallacanestro francesi negli anni '90. Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 197.

Nel panorama calcistico, è stato prospettato (sebbene, si precisa, solamente a livello giornalistico e, perciò, senza alcuna pretesa di certezza) che una situazione simile si possa essere verificata al momento del trasferimento alla AS Roma S.p.A. dell'atleta Urby Emanuelson (ceduto dal nuovo club dopo soli sei mesi dal suo arrivo). Il giocatore era un assistito del procuratore Mino Raiola, che poco dopo tale trasferimento ha rappresentato la società italiana nell'acquisto del calciatore Konstantinos Manolas (ancora parte della rosa della società), richiesto da numerosi club in Europa ma indirizzato verso il club romano dall'intermediario in questione. Cfr.

http://sport.ilmessaggero.it/calciomercato/emanuelson_mercato_genoa_roma_raiola-772612.html.

³⁰⁶ Sempre solamente in base alle risultanze giornalistiche e senza alcuna pretesa di certezza, è stata prospettata una situazione del genere in occasione della cessione del contratto di Diao Keita Baldé da parte della SS Lazio S.p.A. all'Association Sportive de Monaco Football Club: la difficile trattativa si è sbloccata grazie all'intermediazione del più volte citato agente Mendes. Successivamente, la società italiana ha acquisito il "cartellino" di tre nuovi giocatori, tutti assistiti di tale procuratore. Cfr. <http://www.calciomercato.com/news/lazio-nuova-provincia-di-jorge-mendes-gia-spariti-i-30-milioni-d-59608>.

sportiva, che in quello sottostante delle prestazioni sportive professionistiche. Nel primo mercato, da un lato, le società completerebbero la propria “campagna acquisti” con gli assistiti di un dato procuratore, non interessandosi ad assistiti di altri agenti; dall’altro, qualora un procuratore legasse la buona riuscita di un affare alla rappresentanza della società in un ulteriore affare, sarebbe egualmente ostacolato ad altri agenti intrattenere rapporti lavorativi con il club. Nel secondo mercato, si può prospettare che pratiche siffatte andrebbero a vantaggio dei club con maggiori disponibilità economiche, ben disposti ad accettare prestazioni supplementari, pur di ottenere l’atleta di loro interesse: i club con minori risorse, allora, potrebbero essere costretti a ritirarsi dalle trattative non potendo sostenere economicamente la pluralità di affari.

Insomma, il quadro delineato mostra come le forti relazioni fiduciarie su cui si fondano i *network* interpersonali costruiti dai procuratori sportivi siano in grado di creare solide barriere all’ingresso di nuovi operatori. Tale situazione, che di per sé presa appare sorretta da logiche economiche e efficientistiche, in considerazione della tipologia di attività svolta dai procuratori, potrebbe però produrre distorsioni delle normali dinamiche della concorrenza qualora, da un lato, la concorrenza fra gli agenti operanti nel mercato si dimostrasse vischiosa (ogni operatore essendo in grado di ritagliarsi la propria stabile “nicchia” di mercato, ben distinta da quella degli altri operatori³⁰⁷); dall’altro, qualora gli stretti legami intrattenuti dai principali agenti con le principali società fossero in grado di produrre dinamiche di *tie-in*, che potrebbero deviare quelli che sarebbero i normali “canali migratori” degli atleti da una società all’altra. I rapporti tra società e procuratori, insomma, sembrano il nodo cruciale da prendere in considerazione per un’effettiva valutazione delle dinamiche concorrenziali nel mercato dei servizi di procura sportiva: non si può allora, conclusivamente, non notare come il nuovo Regolamento sugli intermediari F.I.F.A.,

³⁰⁷ Bisogna, a tal riguardo, considerare che l’industria del calcio è un ambiente articolato in connessioni così strette che le azioni dei singoli operatori nel mercato dei trasferimenti tendono ad essere ben note agli altri soggetti, con l’annesso rischio di comportamenti coordinati e collusivi tra gli agenti. Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 41.

ammettendo la facoltà degli agenti di operare rappresentando più di una parte in uno stesso affare, non abbia fatto altro che aggravare le problematiche sin qui esposte.

4.3. Il problema dei compensi: “prezzi fissati” e “prezzi eccessivi”

La determinazione del compenso spettante ai procuratori sportivi in virtù della loro attività di rappresentanza, negli ultimi anni, ha rappresentato, come visto, uno dei maggiori argomenti di discussione circa il funzionamento del mercato dei servizi di procura sportiva. Da un punto di vista delle affermazioni di principio, si è così sostenuto che le somme economiche corrisposte a tali soggetti ostacolassero il buon funzionamento dell'industria calcistica, comportando la creazione di un flusso economico direzionato al di fuori della stessa; tanto più che, in non pochi casi, si è ritenuto difficile, come visto, comprendere in virtù di quale effettiva prestazione venisse corrisposto tale compenso.³⁰⁸

Quel che è certo, è la crescita esponenziale a cui si è assistito nell'ultimo quinquennio dei compensi percepiti da tali soggetti. Così, dai \$ 218.000.000 versati dai club ai procuratori, complessivamente e a livello mondiale, per i trasferimenti internazionali nel 2013, si è passato ai \$ 446.000.000 del 2017, passando altresì da un'incidenza sul volume economico dei trasferimenti del 5,8% circa³⁰⁹ ad una dell'8%³¹⁰. In particolare, è interessante analizzare come nel corso degli anni sia aumentata

³⁰⁸ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 198 e ss.. Si noti, comunque, che – sebbene in relazione alla discussione sulla legittimità del divieto imposto dalla F.I.F.A. alle T.P.O. – è stato affermato che lo scopo di evitare che flussi economici si dirigano all'esterno dell'industria calcistica non potrebbe rilevare come “obiettivo legittimo” nel caso di decisioni della F.I.F.A. dotate di effetti anticoncorrenziali (ad esempio, nel caso venisse fissato un compenso massimo percepibile dai procuratori), in quanto obiettivo puramente economico. Cfr. J. LINDHOLM, *Can I Please Have A Slice Of Ronaldo? The Legality of Fifa's Ban on Third-Party Ownership under European Union Law in International Sport Law Journal*, p. 16.

³⁰⁹ Se si passa a considerare l'incidenza delle commissioni versate dai club ai procuratori sul totale del volume economico generato dai soli trasferimenti in cui sia intervenuto un intermediario, la percentuale sale al 12,5% (15,2% nel 2014). Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2015*, p. 89. Tuttavia, nei report successivi al 2015 non è più stato specificato l'ammontare del volume economico generato dai soli trasferimenti che hanno visto il coinvolgimento di un intermediario: pertanto, a partire dal 2016, è possibile solo determinare l'incidenza dei corrispettivi versati ai procuratori sul volume di affari complessivo, non essendo possibile la “ponderazione” di cui sopra.

³¹⁰ In realtà, tale 8% si riferisce all'incidenza dei \$ 387.000.000 versati agli intermediari nel 2016 sul volume complessivo dei trasferimenti in quell'anno, in quanto non è ancora disponibile il dato sul volume economico generato complessivamente dai trasferimenti nel 2017, essendo stato pubblicato solo, come detto, l'ammontare totale delle commissioni versate dai club agli intermediari nel 2017.

l'incidenza sul totale dei compensi percepiti da intermediari che abbiano rappresentato la società cedente. Così, se nel 2013 i compensi complessivi erano composti per l'83% da quelli versati dalle società cessionarie e solo per il 17% da quelli versati dalle società cedenti, la differenza si è anno dopo anno ridotta, attestandosi nel 2017 sul 63%/37%.³¹¹ Come già visto nel capitolo precedente, non deve stupire che – conseguentemente alle concentrazioni riscontrate nella spesa per l'acquisizione dei “cartellini” di nuovi giocatori, nonché alla concentrazione di club che si avvalgano delle prestazioni di un intermediario – il 97,2% dei compensi percepiti dai procuratori a livello globale sia corrisposto da club appartenenti all'area U.E.F.A. (con le *Big Five* e il Portogallo, da soli, reponsabili per l'83,4% della spesa globale in servizi di procura sportiva). Se si passa, poi, ad osservare il compenso medio percepito dagli intermediari, una serie di dati sono degni di nota. Seguendo la tripartizione effettuata nei report F.I.F.A. T.M.S., è possibile affermare come quanto più è elevato il corrispettivo di trasferimento dell'atleta pattuito fra i club, tanto più sarà bassa la percentuale di tale somma incassata dal procuratore a titolo di commissione.³¹² Così, è possibile osservare come, nei trasferimenti in cui il prezzo del “cartellino” dell'atleta non sia superiore a \$ 1.000.000, la commissione media percepita dal procuratore rappresentante il club cessionario si attesti sul 27,1%³¹³ del corrispettivo di trasferimento. Tuttavia, bisogna ponderare adeguatamente tale dato: infatti, una forte incidenza è prodotta dalla circostanza che – in determinati trasferimenti – il compenso percepito dal procuratore superi di gran lunga il 100% del corrispettivo di trasferimento pattuito fra le società.³¹⁴ Così, se si valuta il valore

³¹¹ Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Intermediaries in International Transfers 2017 Edition*, p. 5. Colpisce, peraltro, la circostanza che dei 1508 trasferimenti che hanno visto operare un intermediario nel ruolo di rappresentante del club cessionario o di quello cedente, la rappresentanza di quest'ultima categoria di società sia avvenuta in 318 trasferimenti, il 21% del totale (a fronte, come visto, di un'incidenza sul 37% dei compensi totali). Giacché, come si vedrà, il compenso medio percepito dai procuratori che rappresentino la società cedente non è superiore a quello dei procuratori che rappresentino quella cessionaria, è possibile affermare che i casi in cui un procuratore abbia rappresentato il club cedente si siano concentrati, soprattutto, nei trasferimenti maggiormente onerosi.

³¹² Cfr. F.I.F.A. T.M.S., *Intermediaries in International Transfers 2017 Edition*, p. 6.

³¹³ Il report citato precisa che, per limitare valori anomali estremi, le commissioni superiori al 100% del valore dell'affare sono considerate comunque pari al 100%.

³¹⁴ A scopo esemplificativo, si può citare il caso dell'attaccante serbo Nemanja Radonjic: l'AS Roma S.p.A. ha versato circa € 4.000.000 per l'acquisto del “cartellino” dell'atleta dal Fotbal Club Viitorul Constanța. Di tale somma, € 1.000.000 è stato incassato dalla società cedente, mentre € 3.000.000 sono

della commissione mediana, in tali casi la percentuale scende al 15,8%. Per i trasferimenti che vedono la corresponsione di un corrispettivo per la cessione del contratto dell'atleta compreso fra \$ 1.000.000 e \$ 5.000.000 le percentuali dei compensi dei procuratori scendono al 12,3% (valore medio) e 8,5% (valore mediano). La distanza si riduce ancor di più nei trasferimenti in cui il corrispettivo pattuito sia superiore ai \$ 5.000.000: in questi casi la commissione media è pari al 7%, quella mediana pari al 5,2%. Se, invece, si pone attenzione ai compensi percepiti dai procuratori che rappresentino il club cedente, nei trasferimenti in cui sia pattuito un corrispettivo inferiore a \$ 1.000.000 la commissione media è pari al 15,3%, mentre quella mediana è pari al 9,6%; nei trasferimenti in cui il corrispettivo pattuito sia compreso fra \$ 1.000.000 e \$ 5.000.000 la commissione media scende al 9% e quella mediana al 6,5%; infine, nei trasferimenti in cui il corrispettivo pattuito sia superiore a \$ 5.000.000 i valori sono pressoché coincidenti con la commissione media e mediana percepiti dai procuratori che rappresentino il club cessionario (7% e 5,4%³¹⁵). Oltre ai dati prodotti dal F.I.F.A. T.M.S., un'altra conferma della crescita esponenziale dei compensi percepiti dai procuratori proviene dal fatto che, già da diversi anni, si sono espresse opinioni volte a frenare l'aumento della percentuale del volume economico generato dai trasferimenti spettante ai procuratori.³¹⁶

In tale quadro economico, allora, non devono stupire i tentativi di regolazione dei compensi di tali soggetti. È emblematico, allora, quanto è avvenuto in Francia, che come visto, probabilmente, è la nazione europea che maggiormente, a livello statale, ha tentato di intervenire nella regolamentazione dell'attività degli agenti. Il 25 maggio del 2012, infatti, il Comitato Esecutivo della F.F.F. aveva modificato le disposizioni

stati incassati dal procuratore dell'atleta che ha altresì rappresentato la società italiana nell'affare. Si segnala che l'atleta non è mai sceso in campo, in gare ufficiali, con la prima squadra della società cessionaria. Cfr. <https://www.calcionews24.com/roma-sabatini-calciomercato-radonjic-spolli-berisha-flop-488181/>.

³¹⁵ È interessante sottolineare la crescita, rispetto all'anno precedente, dei compensi percepiti dai procuratori rappresentanti le società cedenti: infatti, nel 2016, il corrispettivo medio si attestava sul 5,2% e quello mediano sul 4%.

³¹⁶ Cfr. E.C.A., op. cit., p. 86. È interessante segnalare, inoltre, come, in uno degli studi citati sui procuratori sportivi, solo il 14% degli agenti intervistati dagli autori dello studio prevedesse una diminuzione dei guadagni prodotti dalla sua attività, laddove il 26% riteneva che gli stessi sarebbero rimasti stabili e il 60% si riteneva convinto di una possibile crescita del proprio fatturato. Cfr. R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, op. cit., p. 16.

dell'art. 6.2.2 del *Règlement des agents sportifs*, disponendo che – nei soli casi di compenso spettante all'agente per l'assistenza e la rappresentanza a calciatori e allenatori nella conclusione di un contratto di lavoro – fosse imposto un limite massimo alle commissioni da questi percepibili: nel caso di contratti il cui salario lordo annuale fosse stato inferiore o uguale a € 1.800.000, veniva imposto il limite massimo del 6% del salario; il limite saliva al 10% per salari superiori a tale somma; infine, in caso di “*contrat prévoyant la conclusion d'un contrat de travail*”, il limite al compenso veniva fissato al 6%, qualunque fosse stato il salario.³¹⁷ Ebbene, contro tale decisione, l'*Union des Agents Sportifs du Football* (U.A.S.F.) e il *Syndicat National des Agents Sportifs* (S.N.A.S.) hanno proposto ricorso al *Conseil d'Etat*, richiedendo l'annullamento della stessa per eccesso di potere. Il *Conseil d'Etat*, così, adito dalle parti, ha pronunciato l'annullamento della decisione³¹⁸, sebbene non per ragioni “sostanziali”, bensì per vizi di forma.³¹⁹ Perciò, conseguentemente alla sentenza del *Conseil d'Etat*, l'unico limite ancora vigente al compenso percepibile dai procuratori sportivi in Francia è quello previsto dal primo comma dell'art. L222-17 del *Code du sport* che prevede che il compenso degli stessi non possa eccedere il 10% del valore del sottostante contratto stipulato fra le parti.³²⁰ In ogni caso, la sentenza menzionata non si è occupata in

³¹⁷ La modifica era stata adottata sulla base dell'art. 6 della l. n. 2012-158 del 1° febbraio 2012, che aveva completato le disposizioni contenute nell'art. L222-17 del *Code du sport* con un nuovo comma che prevedeva che «[p]ar dérogation au 1° et au cinquième alinéa, les fédérations délégataires peuvent fixer, pour la rémunération du ou des agents sportifs, un montant inférieur à 10 % du contrat conclu par les parties mises en rapport». In particolare, il primo comma di tale articolo prevede che il compenso del procuratore sportivo non possa eccedere il 10% del valore del sottostante contratto stipulato fra le parti. Cfr. <https://www.bertrand-sport-avocat.com/droitdusport/droit-du-sport/jurisprudence/918-plafonnement-des-commissions-dagent-sportif-le-conseil-detat-annule-la-decision-de-la-federation-francaise-de-football>.

Una legge statale tedesca, invece, fissa il compenso degli agenti al 14% del salario dell'atleta, ma, appunto, riguarda il solo caso di rappresentanza contrattuale ad un atleta, non quello di rappresentanza ad una società in un trasferimento. Cfr. KEA, CDES e EOSE, op. cit., p. 95.

³¹⁸ Conseil d'État, 2ème et 7ème sous-sections réunies, 10 juin 2013, 361327.

³¹⁹ Infatti, la procedura regolamentare prevista per la formazione dei regolamenti sugli agenti sportivi – sia per le versioni iniziali che per le successive modifiche – prevede che la *Commission des agents sportifs* debba elaborare il progetto di regolamento, trasmettendo lo stesso al ministro dello sport e sottoponendolo all'approvazione dell'organo federale competente. Ebbene, se si considera il regolamento sugli agenti – come ha fatto il *Conseil d'Etat* – un regolamento federale, competente in materia secondo l'art. 11 dello *Statuts de la F.F.F.* sarebbe dovuta essere l'*Assemblée Générale de la Fédération* e non il Comitato Esecutivo, senza contare che – dai documenti a disposizione – nel caso di specie non risultava alcuna bozza di (modifica del) regolamento redatta dalla *Commission des agents sportifs*.

³²⁰ Si noti, in ogni caso, che le norme sia legislative che regolamentari francesi si occupano di disciplinare solamente il compenso per l'attività volta alla conclusione di un contratto di lavoro sportivo con un atleta o un allenatore, non comprendendo nel loro campo di operatività i casi di rappresentanza ad un

alcun modo delle questioni sostanziali del caso: cioè se, rimossi i vizi procedurali, una disposizione come quella suindicata fosse compatibile con il diritto francese e dell'Unione Europea. Per tal motivo, la dottrina, successivamente alla sentenza, ha provato a rispondere a tale interrogativo, ritenendo che una disposizione di tal fatta possa essere giustificata qualora sia nell'interesse degli sportivi evitare che il livello dei compensi degli agenti ostacoli la conclusione di contratti fra società e atleti.³²¹

In ogni caso – eccetto per il peculiare caso francese – va ribadito come la regolamentazione dell'attività dei procuratori sportivi sia sempre stata una prerogativa degli organismi sportivi. Si è detto, allora, come – nonostante gli opposti intenti programmatici – la F.I.F.A. sia intervenuta a disciplinare il compenso dei procuratori in modo *soft*, optando per una mera raccomandazione, priva, pertanto, di qualsivoglia valore vincolante (*supra*, 2.3.1.). A tal riguardo, si potrebbe allora considerare, da un punto di vista del diritto della concorrenza, l'eventuale liceità di una imposizione di un limite massimo ai compensi dei procuratori sportivi, per capire se l'opzione a favore di una mera raccomandazione da parte della F.I.F.A. sia stata una scelta obbligata.³²² In realtà, voci avverse si sono sollevate anche nei confronti della (mera) raccomandazione presente nel regolamento³²³, la cui liceità, in un'ottica antitrust (in particolare, alla luce dell'art. 101 T.F.U.E.), dovrà pertanto essere a questo punto valutata.

club per la conclusione di un trasferimento. Cfr. *Code du sport*, art. L222-7; *Règlement des agents sportifs, chapitre 6*.

Per quanto riguarda il rapporto di tali norme con il Regolamento sugli intermediari F.I.F.A., va ribadito che gli artt. 1 e 7 dello stesso impongono di tener conto delle «*mandatory provisions of national and international law*».

³²¹

Cfr.

http://laboratoire-droit-sport.fr/wp-content/uploads/2013/07/R%C3%A9mun%C3%A9ration-des-agents-sportifs_22-juillet-2013.pdf.

³²² Si noti, comunque, che talune federazioni hanno riprodotto nei rispettivi regolamenti non una mera raccomandazione, come nel Regolamento sugli intermediari F.I.F.A., bensì una esplicita fissazione di un limite massimo ai compensi, appunto, pari al 3% del valore lordo della transazione rilevante. Si tratta di Arabia Saudita, Cina, Cipro, Emirati Arabi Uniti, Paraguay, Russia e Serbia (quest'ultima, tuttavia, fissa il limite all'8%). Un altro gruppo di federazioni, invece, fissa un limite massimo solo per la rappresentanza contrattuale degli atleti: si tratta di Croazia, Ucraina (entrambe 10%), Svizzera (5%) e Bulgaria (7%); le ultime due nazioni, tuttavia, utilizzano come base di calcolo solamente il primo anno di stipendio.

³²³ Cfr. N. DE MARCO, *The end of the licensed football agents in Sports Law Bulletin*, che ritiene che «*the proposed 3 per cent cap is arguably unlawful under domestic and European competition law. If the national associations club together to effectively fix the price agents can sell their services for the courts may intervene to prevent price-fixing. The Association of Football Agents (A.F.A.) has already issued a complaint to the European Commission*».

Mettendo da parte le argomentazioni di chi ritiene che l’emanazione di un regolamento in tema di intermediari da parte della F.I.F.A. costituisca un abuso di posizione dominante (*supra*, 2.2.1.) e di chi ritiene che i regolamenti della F.I.F.A. non possano essere catalogati come decisioni di associazioni di imprese (3.1.1.) e utilizzando come corollario del ragionamento solo la giurisprudenza dell’Unione Europea, che nel caso Piau da un lato ha ritenuto i regolamenti F.I.F.A. in materia di procuratori una decisione di un’associazione di imprese, dall’altro non ha riscontrato alcun abuso della sua posizione dominante nel mercato dei servizi di procura sportiva, si può, per quanto qui più interessa, ribadire come anche, appunto, una raccomandazione in tema di prezzo – indipendentemente dalla sua precisa natura giuridica – possa costituire una decisione di un’associazione di imprese.³²⁴ È, poi, abbastanza evidente la possibilità che una siffatta decisione possa pregiudicare il commercio fra stati membri, laddove si tenga a mente che i regolamenti F.I.F.A. hanno effetto nelle federazioni calcistiche di tutti gli stati membri e, di conseguenza, sugli agenti che vi operino, perciò potenzialmente pregiudicando il commercio fra gli stessi.³²⁵ A questo punto, se si considerano i consolidati orientamenti della Commissione Europea, è possibile affermare come le (mere) raccomandazioni di prezzo siano comunque considerate rientrare nella disposizione dell’art. 101(1)(a) del T.F.U.E..³²⁶ In particolare, poi, la Corte di Giustizia ha, nella sua giurisprudenza, stabilito tre circostanze da prendere in considerazione al fine di valutare se una raccomandazione di prezzo possa concretare una fissazione di prezzo: innanzitutto, l’esistenza di un interesse comune dei membri dell’associazione d’imprese; poi, la

³²⁴ Cfr. Corte di Giustizia, 18 luglio 2013, causa C-136/12, Consiglio nazionale dei geologi c Autorità garante della concorrenza e del mercato (par. 46); Corte di Giustizia, 27 gennaio 1987, causa C-45/85, Verband der Sachversicherer c Commissione (para. 32).

³²⁵ Cfr. G. ANTONOV, *Is F.I.F.A. fixing the prices of intermediaries? An E.U. competition law analysis* in *Asser International Sports Law Blog*, http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/the-new-fifa-regulations-for-intermediaries-and-the-recommended-maximum-remuneration-an-eu-competition-law-analysis-by-georgi-antonov-asser-institute#_ftnref20.

³²⁶ Commissione, 24 giugno 2004, caso Ordine belga degli architetti (parr. 3 e 4); Commissione, 16 luglio 2003, caso Yamaha (para 141); Commissione, 5 giugno 1996, caso Fenex (par. 74). Cfr. anche Commissione, Comunicazione 2011/C 11/01 sull’applicabilità dell’art. 101 del trattato sul funzionamento dell’Unione europea agli accordi di cooperazione orizzontale, che al par. 276 afferma che «[t]utte le condizioni standard contenenti disposizioni che incidono direttamente sui prezzi applicati ai clienti (cioè prezzi raccomandati, sconti ecc.) restringono la concorrenza per oggetto».

natura della raccomandazione; infine, la vincolatività dello statuto dell'associazione.³²⁷ Ebbene, l'art. 7 del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A. sembrerebbe, allora, a prima vista, poter essere qualificato come una decisione di un'associazione di imprese che pregiudica il commercio fra stati membri e che restringe la concorrenza nel mercato interno.³²⁸ Innanzitutto, infatti, nell'applicare la raccomandazione volta a calmierare il compenso degli agenti al 3% del valore dell'affare sottostante, atleti e società potrebbero ottenere per sé maggiori rendite economiche (attestandosi, da anni ormai, le commissioni medie su valori percentuali ben più alti di quelli previsti dalla raccomandazione). Inoltre, sebbene tale raccomandazione non abbia, come detto, natura vincolante, è dettagliata, chiara e specifica e, perciò, in grado comunque di influenzare l'attività economica di società e atleti.³²⁹ Infine, in virtù del combinato disposto degli artt. 10 e 13 dello Statuto F.I.F.A. e dell'art. 1 del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A., le singole federazioni nazionali sono obbligate ad implementare e far applicare tale norma. Il quadro così delineato, allora, potrebbe essere in grado *de facto* di provocare comportamenti coordinati fra società e atleti, al fine di limitare i compensi degli agenti.³³⁰

Se, poi, si passa ad analizzare la presenza di eventuali giustificazioni di tale previsione, in conformità al test stabilito dal caso Meca-Medina (*supra* 4.1.), volte ad escludere l'applicazione dell'art. 101 T.F.U.E., è possibile, in prima battuta, sostenere che tale raccomandazione possa trovare un legittimo obiettivo nel miglioramento della trasparenza finanziaria, al fine di ridurre lo "sfruttamento economico" di società e

³²⁷ Cfr. G. ANTONOV, op. cit., che cita Corte di Giustizia, 27 gennaio 1987, causa C-45/85, *Verband der Sachversicherer c Commissione* (parr. 29-31). I principi espressi nella citata sentenza sono stati ripresi dalla Commissione nel successivo caso *Fenex* (par. 47).

³²⁸ Cfr. G. ANTONOV, op. cit..

³²⁹ Cfr. Commissione, caso *Fenex* (par. 73).

³³⁰ Cfr. G. ANTONOV, op. cit.. L'autore esprime poi la convinzione che, coerentemente con gli orientamenti giurisprudenziali delle corti dell'Unione e con la Comunicazione sull'applicabilità dell'art. 101 T.F.U.E. agli accordi di cooperazione orizzontale, la prescrizione del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A. in analisi vada considerata una decisione di un'associazione di imprese che ha "per oggetto" la restrizione della concorrenza. In ogni caso, l'autore ritiene che – anche qualora non si qualificasse la decisione come restrittiva "per oggetto" – sarebbe comunque possibile riscontrare effetti anticoncorrenziali: «[t]here will be undoubtedly an effect on the behaviour of existing intermediaries since normally their remuneration has been 5-10% and now it will be capped to 3%. This amendment could have the possible effect of lowering the level of competition on the market, decreasing the quality of the provided services and possibly driving some intermediaries out of business».

atleti da parte dei procuratori. Allo stesso tempo, però, non è possibile escludere che tale raccomandazione, laddove rispettata, potrebbe condurre a pagamenti illegali o allo sviluppo di pratiche volte ad eludere tale limite del 3%, in modo da permettere agli intermediari di non veder mutato il loro livello di compensi. D'altronde, non bisogna dimenticare che altre opportunità meno restrittive sarebbero state a disposizione della F.I.F.A. per raggiungere il suddetto obiettivo.³³¹ Ad esempio, come proposto dall'*Association of Football Agents* inglese, una soluzione sarebbe potuta essere realizzare un modello di auto-regolamentazione e certificazione da parte degli intermediari stessi in collaborazione con le federazioni nazionali, volto ad innalzare il livello qualitativo. Un'altra alternativa possibile ai tentativi di regolamentazione dei compensi dei procuratori sarebbe potuta essere la predisposizione di adeguati strumenti di controllo e sanzione contro comportamenti abusivi dei procuratori, volti ad assicurare un miglior livello di *compliance* di tali soggetti ai regolamenti F.I.F.A..³³² Infine, un'ultima opzione prospettabile sarebbe stata la pubblicazione, ad opera di parti terze indipendenti, di report o sondaggi in grado di offrire un'affidabile e dettagliata linea guida sull'andamento dei compensi, migliorando così la trasparenza delle dinamiche di mercato e evitando distorsioni della concorrenza.³³³ Perciò, è stato ritenuto che la previsione del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A. vada oltre ciò che è necessario, tanto più che si presta a regolare indistintamente la remunerazione di tutti gli intermediari e non, ad esempio, solamente di quelli operanti in determinate "fasce alte" del mercato.³³⁴ Tuttavia, a livello generale, bisogna, da ultimo, considerare che la fissazione di un prezzo massimo (come in sostanza è nel caso in esame) sia vista con minor sospetto rispetto a quella di un prezzo minimo, nonché rispetto all'imposizione di un prezzo fisso: ciò rende, per tale ragione, potenzialmente

³³¹ Cfr. G. ANTONOV, op. cit..

³³² Cfr. J. MEHRZAD, *Player contracts: fifa regulations on working with intermediaries: analysis in World Sports Law Report, volume 12, issue 11*.

³³³ Cfr. Commissione, caso Ordine belga degli architetti (par. 4); G. ANTONOV, op. cit.. In realtà, in considerazione della struttura del mercato dei servizi di procura sportiva (*supra*, 4.2.) c'è da chiedersi se effettivamente un aumento della trasparenza "interna" del mercato sia davvero in grado di prevenire comportamenti abusivi degli agenti o, al contrario, sia in grado di favorire comportamenti collusivi.

³³⁴ Cfr. G. ANTONOV, op. cit., che, perciò, conclude che la raccomandazione in esame non soddisfi i "criteri Wouters".

più facile che in un eventuale giudizio possa essere ottenuta una esenzione in deroga *ex art. 101(3) T.F.U.E.*.³³⁵

È bene, comunque, precisare conclusivamente che, come visto (*supra*, 2.3.1.) la raccomandazione F.I.F.A. non è stata in grado di sortire alcun effetto, mantenendosi i compensi dei procuratori sui livelli previgenti. Per tale motivo, può essere interessante citare quanto accaduto in Sudafrica, conseguentemente all'entrata in vigore del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A.: nel luglio 2015, infatti, la *Competition Commission* sudafricana aveva ricevuto una denuncia dalla *South African Football Intermediaries Association* (S.A.F.I.A.), contro la *South African Football Association* (S.A.F.A.) che, implementando la disciplina F.I.F.A. in analisi, aveva esplicitamente fissato un limite massimo dei compensi degli intermediari al 3% del valore della transazione.³³⁶ Tuttavia, i risultati dell'indagine hanno portato la *Competition Commission* a decidere di non procedere contro la S.A.F.A.; al contrario, nel dicembre 2015, la *Competition Commission* ha deciso di iniziare un'indagine contro la S.A.F.I.A. e i suoi membri per presunti accordi fra gli stessi volti a fissare il prezzo delle commissioni per gli affari svolti. Ebbene, con tale accusa, il 10 ottobre del 2017, l'indagine ha portato la *Competition Commission* a deferire al *Competition Tribunal* la S.A.F.I.A. e trentasei dei suoi membri, sostenendo che la S.A.F.I.A. fosse stata usata come “piattaforma” per stabilizzare i compensi degli agenti al 10% o 20% del valore della transazione (la prima soglia, per quanto riguarda la conclusione o il rinnovo di contratti di lavoro sportivo e le cessioni di contratto; la seconda per la conclusione o il rinnovo di altri contratti commerciali per conto degli atleti).³³⁷

³³⁵ Cfr. *ex multis* F. GHEZZI G. OLIVIERI, *Diritto Antitrust*; L. C. UBERTAZZI, *Commentario breve alle leggi su proprietà intellettuale e concorrenza*.

³³⁶ Si noti che il 25 giugno 2015 la *Johannesburg High Court* era stata adita dalla S.A.F.I.A. che aveva ottenuto un provvedimento d'urgenza, volto ad interdire l'applicazione del nuovo regolamento sugli intermediari da parte della S.A.F.A.. Successivamente alle modifiche intervenute il 2 aprile 2016 il nuovo regolamento sugli intermediari sudafricani, all'art. 8.3. prevede ora una mera raccomandazione, che peraltro suggerisce una remunerazione compresa tra il 3% e il 10% del valore della transazione sottostante. Cfr. <https://www.soccerladuma.co.za/news/articles/local/categories/south-africa/safa-s-intermediary-rules-and-regulations-suspended/212433>.

³³⁷ Cfr. <http://www.compcom.co.za/wp-content/uploads/2017/01/FOOTBALL-AGENTS-TO-BE-PROSECUTED-FOR-PRICE-FIXING-002.pdf>. Per quanto riguarda la disciplina antitrust sudafricana, se ne sottolinea, per quanto qui interessa, la somiglianza con quella dell'Unione Europea. Cfr. *Competition Act* n. 89 del 1998 e successive modifiche e, in particolare, gli artt. 4(1) e 5(1).

Insomma, il caso sudafricano – sebbene in un contesto economico di “secondo piano” – può rivelarsi un importante spunto di riflessione anche per la situazione di mercato europea. D'altronde, anche i report del T.M.S. confermano l'inefficacia della raccomandazione sia considerando i dati aggregati sia considerando isolatamente i singoli segmenti del mercato.³³⁸ A tal riguardo, allora, può essere utile considerare “l'altra faccia della medaglia”, ossia se, in realtà, gli ostacoli alla concorrenza possano pervenire da pratiche dei procuratori (con l'acquiescenza, magari, delle società³³⁹) volte a fissare i loro compensi o a richiedere compensi “eccessivi”. La questione, infatti, riprendendo quanto detto riguardo al caso sudafricano, potrebbe essere prospettabile a partire dall'ipotesi che l'inefficacia della raccomandazione presente nel Regolamento sugli intermediari F.I.F.A. derivi proprio dall'esistenza sul mercato di pratiche concordate, in uno scenario economico in cui il confine tra collusione e un mero potere contrattuale degli agenti verso le società potrebbe essere molto labile. Sebbene si sia visto che i dati di mercato attualmente disponibili – andando oltre le affermazioni di principio che sostengono che il mercato sia dominato da un numero limitato di agenti³⁴⁰ – da un punto di vista formale non sembrano consentire di stabilire accuratamente l'esistenza di posizioni dominanti sul mercato³⁴¹, può

³³⁸ Cfr. <http://www.skysports.com/football/news/11095/9784302/intermediaries-chief-in-talks-with-the-fa-over-FIFA-reforms>. Il Presidente dell'A.F.A., Mel Stein, in tale intervista ha, infatti, affermato che l'illegittimità della raccomandazione potrebbe derivare dal fatto che le percentuali si attestino nel mercato al 5%, non al 3% come indicato nella raccomandazione. Si noti, comunque, che tale affermazione potrebbe quantificare al ribasso tali cifre, in quanto – considerando solo il mercato inglese – oltre ai dati del T.M.S., risulta anche da altri studi che la commissione media percepita dagli agenti nel caso di rappresentanza di società nei trasferimenti sia superiore al 10%. Cfr. Deloitte, *Deloitte Annual Review of Football Finance 26th Edition*, p. 28.

³³⁹ Si consideri che è astrattamente ipotizzabile una convenienza per le società con maggiori disponibilità economiche di mantenere alti i compensi dei procuratori: in tal modo, in considerazione dei divari economici riscontrati fra i fatturati dei vari club, si restringerebbe ancor di più la competizione per ottenere i giocatori migliori (in quanto un'elevata commissione da versare al momento dell'acquisto del “cartellino” di un dato giocatore renderebbe le spese di trasferimento ancor più insostenibili per i club con minori disponibilità economiche). È chiaro però che ciò rappresenta solo uno spunto di riflessione, non sorretto attualmente da alcuna controprova fattuale.

³⁴⁰ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 128; KEA, CDES e EOSE, op. cit., p. 54; R. POLI, G. ROSSI, R. BESSON, op. cit., p. 17.

³⁴¹ Si consideri che la quota di mercato più bassa con cui la Corte di Giustizia ha stabilito l'esistenza di una posizione dominante è il 39,7% del caso *British Airways*. Cfr. Corte di Giustizia, 15 marzo 2007, causa C-95/04, *British Airways c Commissione*; A. JONES, B. SUFRIN, *EU Competition Law, Text, Cases and Materials*, p. 325. In ogni caso, stante il quadro di mercato delineato, più che una singola posizione dominante, potrebbe essere più facile – estrapolando anche i dati sulla rappresentanza offerta alle società – identificare posizioni dominanti collettive, ad esempio, qualora il mercato rilevante fosse fatto coincidere solo con (uno dei) segmenti analizzati in precedenza (*supra*, 3.2.). Per una trattazione

comunque essere utile spendere anche qualche parola volta a qualificare la pratica abusiva dell'imposizione di prezzi eccessivi. Va preliminarmente detto che le pratiche di imposizione di prezzi eccessivi rappresentano il punto principale di confine tra diritto della concorrenza e regolazione economica: determinare *cosa e quale* sia un prezzo eccessivo è talvolta attività ardua, da un punto di vista economico, rappresentando l'intervento di (eventuali) autorità di regolazione di settore, forse, il mezzo più adatto per garantire l'efficienza dei mercati e il (finale e conseguente) benessere dei consumatori. In ogni caso, sin dal "caso United Brands" si è inteso come prezzo eccessivo quello che non abbia una ragionevole relazione economica con il valore del prodotto fornito.³⁴² In particolare, una comparazione tra il prezzo finale e i costi di produzione può rappresentare un indice dell'assenza di tale ragionevole relazione con il valore economico del prodotto. Tuttavia, è chiaro che non sempre può risultare agevole l'attività di confronto tra i costi e il prezzo finale, rendendosi necessario, perciò, il ricorso ad altri *benchmarks*³⁴³ che permettano, tramite un'idonea comparazione economica, di giungere alla conclusione se si sia o meno in presenza di un prezzo eccessivo.³⁴⁴ Più recentemente, sono di estrema importanza le conclusioni espresse dall'Avvocato Generale Wahl nel caso AKKA/LAA. In particolare, è stata posta l'attenzione sul fatto che, nel considerare se un prezzo sia eccessivo, è importante valutare l'esistenza di barriere all'ingresso nel mercato: in assenza di queste, non si dovrebbero nutrire preoccupazioni circa prezzi eccessivi, in quanto gli stessi non potrebbero far altro che incentivare l'ingresso nel mercato di nuovi concorrenti.³⁴⁵ Inoltre, nel richiamare la giurisprudenza della Corte di Giustizia in materia, è interessante sottolineare come nelle proprie conclusioni l'Avvocato Generale abbia esposto l'opinione che i singoli casi dovrebbero essere esaminati

approfondita ed esauriente del concetto di "posizione dominante collettiva", cfr. M. LIBERTINI, op. cit., p. 293 e ss..

³⁴² Cfr. Corte di Giustizia, 14 febbraio 1978, causa 27/76, United Brands c Commissione (par. 250).

³⁴³ Cfr. Corte di Giustizia, United Brands c Commissione (par. 253); Commissione, 25 luglio 2001, caso Deutsche Post AG (par. 159); R. WHISH, D. BAILEY, op. cit., p. 763 e ss..

³⁴⁴ Il caso di specie dei compensi dei procuratori sportivi potrebbe rappresentare, tipicamente, uno dei casi in cui una comparazione tra i costi sostenuti dall'agente e la remunerazione del servizio svolto potrebbe risultare alquanto ardua.

³⁴⁵ Cfr. Conclusioni dell'Avvocato Generale Wahl, 6 aprile 2017, causa C-177/16, AKKA/LAA c Konkurences padome (par. 3).

tramite la combinazione di plurimi metodi – tra quelli accettati dalla ordinaria dottrina economica – a seconda di quelli disponibili nella situazione specifica.³⁴⁶ Infine, è degno di nota come l'Avvocato Generale si sia soffermato sulla categoria dei prezzi “non equi in assoluto”, teorizzata sin dal caso *United Brands*, sottolineando come tale possa, ad esempio, essere il caso di «prezzi imposti ai clienti i quali, tuttavia, non ricevano alcun prodotto o servizio in cambio».³⁴⁷

Insomma, ribadendo ancora una volta come la verifica dell'esistenza di una pratica abusiva sia temporalmente e logicamente conseguente alla definizione dell'esistenza di una dominanza sul mercato (e, nel caso dei servizi di procura sportiva, la parziale carenza di dati a disposizione non permette di orientarsi con chiarezza nell'affermare l'esistenza di eventuali posizioni dominanti sia individuali che collettive) è comunque significativo che le seppur brevi nozioni riportate sui prezzi eccessivi possano trovare riscontro nel mercato dei servizi di procura sportiva. È così per quanto riguarda l'esistenza di prezzi non equi in assoluto che, come visto, potrebbero potenzialmente sussistere nel caso di compensi versati per la mera posizione di *gate-keeper* dell'agente, in assenza di qualsiasi effettiva prestazione fornita dall'agente (*supra*, 4.2.). Inoltre, provando a considerare eventuali *benchmarks* è possibile verificare un leggero discostamento dei compensi degli agenti nell'industria del calcio rispetto a quelli di altri settori.³⁴⁸ Inoltre, per quanto riguarda la rappresentanza di società nei trasferimenti il cui valore non superi € 1.000.000, i compensi dei procuratori sembrano, come visto, attestarsi su livelli privi di ogni razionalità economica. Ciò è reso ancor più problematico dalla circostanza, ampiamente ripetuta, che uno dei fini primari del sistema dei trasferimenti dovrebbe essere la redistribuzione di risorse dalle

³⁴⁶ Cfr. Conclusioni Avvocato Generale Wahl, AKKA/LAA c *Konkurrenzes padome* (par. 43).

³⁴⁷ Cfr. Conclusioni Avvocato Generale Wahl, AKKA/LAA c *Konkurrenzes padome* (parr. 121-122).

³⁴⁸ Si potrebbe utilizzare come *benchmark* il compenso medio percepito dagli agenti di altri sport nel contesto statunitense. Ebbene, nei *Collective Bargaining Agreement* stipulati dalle varie federazioni non è inusuale fissare limiti massimi ai compensi percepibili da tali soggetti per l'attività di rappresentanza contrattuale. È questo il caso della *National Football League* e della *National Basketball Association*, che rispettivamente fissano il compenso massimo degli agenti al 3% e al 4% dello stipendio lordo (compresi eventuali bonus) dell'atleta. Si noti che tali restrizioni economiche sono ritenute lecite in quanto guidate dallo scopo di protezione degli interessi degli atleti. È importante, poi, ribadire come nel contesto economico americano gli agenti prestino la loro assistenza solamente agli atleti, non svolgendo – come accade nel contesto economico dell'industria calcistica europea – alcuna attività di promozione dei trasferimenti e di rappresentanza delle società negli stessi. Cfr. KEA, CDES e EOSE, op. cit., p. 79.

società “maggiori” a quelle “minori”: sembra chiaro, però, che qualora i procuratori intaschino una percentuale troppo ampia dei corrispettivi di trasferimento complessivamente versati dalla società cessionaria, potrebbero facilmente venir delusi tali scopi redistributivi. Infatti, così operando il mercato, i club con minori possibilità economiche vedono ridursi le loro rendite, che vengono, per così dire, traslate verso i procuratori, che risulteranno così i reali beneficiari dei costi e delle spese di formazione in cui sia incorsa la società cedente³⁴⁹, così frustrando gli scopi del sistema dei trasferimenti e, di conseguenza, mettendo a dura prova l’equilibrio competitivo nelle competizioni.³⁵⁰

Insomma, in conclusione, il quadro delineato pone in risalto l’esistenza di due istanze apparentemente opposte: da un lato, i problematici tentativi di regolazione da parte degli organi di governo sportivo dei compensi dei procuratori; dall’altro l’astratta ipotizzabilità dell’esistenza di “prezzi eccessivi” – apparentemente insensibili alle raccomandazioni degli organismi sportivi – che potrebbero minare alla base anche il principio dell’equilibrio competitivo fra società di calcio. In un tale contesto di mercato poco trasparente e difficilmente analizzabile, perciò, è ipotizzabile che un adeguato intervento del legislatore sportivo potrebbe essere la soluzione preferibile: il ruolo del diritto della concorrenza – tenendo adeguatamente in conto le dinamiche di mercato esposte nonché il principio della specificità dello sport – potrebbe allora essere quello di una valutazione *ex post* dell’adeguatezza e della proporzionalità di eventuali regolamentazioni che, sebbene restrittive della concorrenza, siano ammissibili in quanto perseguano un obiettivo legittimo.³⁵¹

³⁴⁹ Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 218.

³⁵⁰ La situazione potrebbe risultare ancor più problematica se si ipotizzasse che l’accondiscendenza al pagamento di commissioni percentualmente spropositate rispetto al corrispettivo di trasferimento pattuito con la società cedente sia frutto dell’acquiescenza delle società cessionarie a mantenere lo *status quo* sul mercato. È astrattamente sostenibile, d’altronde, che le società maggiori abbiano una convenienza da tale pratica economica nel fatto che, riducendosi le rendite disponibili a favore delle società cedenti, possa aumentare il *gap* economico fra club.

³⁵¹ Esemplicativamente, quello di evitare che la competizione fra società di calcio nel mercato delle prestazioni sportive professionistiche sia falsata dall’operato dei procuratori sportivi, per i motivi di cui si è discusso sinora.

4.4. Il divieto di *Third Party Ownership* e la concorrenza fra società di calcio: una disciplina da rivedere?

La disciplina delle T.P.O. rappresenta un punto di snodo cruciale nel comprendere l'attuale stato del mercato delle prestazioni professionistiche sportive e del ruolo svolto all'interno dello stesso dai procuratori sportivi. Si è già proceduto a definire l'istituto delle T.P.O. e a individuarne l'evoluzione della disciplina, in particolare alla luce del divieto imposto di recente dalla F.I.F.A. a tali accordi economici (*supra*, 2.4.): ora, bisognerà analizzare la legittimità di tale scelta alla luce del diritto della concorrenza. Si può da subito dire che, in virtù di quanto espresso circa l'esistenza di *network* chiusi e sul potere di mercato di determinati agenti, il coinvolgimento di un procuratore in una T.P.O. non farebbe altro che rafforzare il potere di mercato dello stesso, limitando ulteriormente la competitività nel mercato dei servizi di procura sportiva, offrendo un vantaggio competitivo agli agenti che siano coinvolti anche in tale attività.³⁵² Infatti, all'interno del mercato dei servizi di procura sportiva, alcuni procuratori hanno trovato nell'acquisizione di diritti economici sui contratti di calciatori professionisti un *modus operandi* in grado di differenziarsi dalla concorrenza e rendere profittevole la loro attività tramite un elemento in grado trasformare l'atleta (*rectius*, il suo "cartellino"), a tutti gli effetti, in una risorsa economica da gestire, in grado di offrire una fonte di profitto ulteriore rispetto all'attività di rappresentanza.³⁵³ D'altronde, i procuratori sportivi che fossero coinvolti in attività di T.P.O. sui contratti di propri assistiti passerebbero da meri beneficiari "passivi" delle negoziazioni del contratto degli stessi a soggetti in grado di declinare il loro ruolo al fine di favorirne i trasferimenti da una società ad un'altra³⁵⁴ per poter capitalizzare

³⁵² R. POLI, *Third-party entitlement to shares of transfer fees: problems and solutions* in *Asser International Sports Law Blog*, <http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/blog-symposium-third-party-entitlement-to-shares-of-transfer-fees-problems-and-solutions-by-dr-raffaele-poli-head-of-cies-football-observatory>.

³⁵³ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 151.

³⁵⁴ Inoltre, gli agenti – quali *insiders* dell'industria calcistica –, anche se non direttamente coinvolti in attività di T.P.O. sono solitamente parte del gruppo di *advisors* di un dato fondo che abbia investito in tali accordi economici, suggerendo su quali giocatori incanalare l'investimento. Il loro ruolo attivo nelle negoziazioni, allora, gli permette di svolgere una funzione che potremmo definire di "ambasciatori": infatti, bisogna considerare che le "parti terze" non hanno in linea di massima la possibilità di influenzare i termini economici di un trasferimento. Tuttavia, un procuratore che – oltre a svolgere il ruolo di *advisor* per un dato fondo – si trovasse a svolgere compiti di intermediazione nel corso del trasferimento di un

con più certezza e, tendenzialmente, maggior rapidità i propri guadagni.³⁵⁵ Insomma, sebbene sia ovvio che non solo procuratori sportivi (ma anche fondi di investimento) siano coinvolti in attività di T.P.O. è chiaro come l'operato degli agenti si intrecci sensibilmente con il funzionamento di tali accordi. Perciò, nell'analizzare e valutare il divieto imposto dalla F.I.F.A. a tale pratica non si può prescindere da un approccio olistico, che tenti di trovare una soluzione equilibrata anche in relazione al mercato dei servizi di procura sportiva e alla regolamentazione dello stesso. Va d'altronde sottolineato come, oltre alle questioni propriamente di diritto della concorrenza, nel dibattito sulla legittimità delle T.P.O. entrino in gioco anche questioni più vicine alla regolazione economica dello sport: non devono sorprendere, allora, quei dibattiti che hanno portato a sostenere come la spinta decisiva alla F.I.F.A. all'imposizione di tale divieto sia giunta dalle società europee più ricche, intenzionate a mantener saldo il loro potere economico nell'industria calcistica, ostacolando quello che si sarebbe potuto rivelare un importante sostegno finanziario alle società più piccole.³⁵⁶ Lo sfruttamento degli accordi di T.P.O., infatti, è il frutto dell'esponenziale crescita della spesa per l'acquisto dei "cartellini" dei calciatori professionisti (*supra*, 3.4.), che ha reso estremamente profittevole per le parti terze investire in tali attività.³⁵⁷ D'altronde, sono abbastanza chiare le potenzialità delle T.P.O. di garantire la sostenibilità economica di società in difficoltà o di offrire un importante strumento in grado di offrire maggiore certezza nelle strategie finanziarie di lungo periodo, per migliorare il livello sportivo dei club con minori possibilità economiche. In particolare, tornando al concetto di *competitive balance*, è importante mettere in risalto questa seconda categoria di club, dotati di strutture economiche stabili e solide ma non in grado di competere – sia economicamente che sportivamente – con le società più importanti: è chiaro che il sostegno economico di un soggetto terzo, in cambio della cessione di parte dei diritti economici sui contratti dei propri giocatori, potrebbe

giocatore su cui il fondo vanta una T.P.O. potrebbe comportarsi in modo di far crescere il corrispettivo pattuito nel trasferimento, a favore di un maggior guadagno del fondo. Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, *op. cit.*, p. 163.

³⁵⁵ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, *op. cit.*, p. 161.

³⁵⁶ Cfr. W. TYLER HALL, *op. cit.*, p. 181.

³⁵⁷ Cfr. J. LINDHOLM, *op. cit.*, p. 3.

garantire a tali società di ottenere le risorse necessarie per competere con i *Top Clubs*.³⁵⁸ L'esempio più noto è quello del Club Atlético de Madrid che, grazie ad accordi di T.P.O.³⁵⁹ è riuscito a competere economicamente e sportivamente con le due società principali del panorama spagnolo, il Futbol Club Barcelona e il Real Madrid Club de Fútbol.

La scrutinabilità sotto un profilo di diritto della concorrenza del divieto imposto dalla F.I.F.A. alle T.P.O. discende dal fatto che, conformemente alla giurisprudenza dell'Unione Europea fin qui discussa, i regolamenti della F.I.F.A. possono ben essere considerati decisioni di un'associazione di imprese. I mercati rilevanti su cui la specifica previsione che vieta gli accordi di T.P.O. inciderebbe sono quelli già individuati in precedenza (*supra*, 3.2.): infatti, il divieto in discussione, innanzitutto, inciderebbe sul “*supply market*”, limitando l'abilità delle società di calcio di competere per l'acquisizione dei “cartellini” di nuovi giocatori³⁶⁰; allo stesso tempo, il prodotto del “*contest market*” risulterebbe di minore qualità, con un minore interesse dei consumatori-tifosi a competizioni poco equilibrate; infine nel mercato definito “*exploitation market*” seguirebbe, ugualmente, una restrizione della competizione fra le varie società nello sfruttamento dei “prodotti derivati” di *merchandising*, visto che, tendenzialmente, l'interesse generato da una data società nei consumatori sarà proporzionale al livello tecnico dei giocatori che ne sono parte.³⁶¹ In virtù di tali argomentazioni, sembra perciò chiaro che – anche se non si volesse configurare il

³⁵⁸ Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 192. Il rovescio della medaglia è che tali accordi potrebbero far sì che le società mettano sotto contratto giocatori che, effettivamente, hanno un “costo” per le stesse insostenibile. Ciò porterebbe i club ad una eccessiva dipendenza dagli accordi di T.P.O.. Tuttavia, come si dirà, in realtà per far fronte a questa evenienza potrebbe essere sufficiente disporre un adeguato quadro regolamentare, non mostrandosi necessario giungere fino al punto estremo di un divieto assoluto. Cfr. J. LINDHOLM, op. cit., p. 18 e ss..

³⁵⁹ Si stima che circa il 30% dei fondi della società spagnola fosse rappresentato da somme ottenute grazie ad accordi di T.P.O. Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 193.

³⁶⁰ Allo stesso tempo, le società con i fatturati minori difficilmente potrebbero trattenere a lungo i propri atleti: senza il sostegno di finanziatori esterni, potrebbero essere costrette a cedere i propri giocatori migliori per ottenere le risorse economiche necessarie. A tal riguardo, è emblematico il caso del calciatore brasiliano Neymar: nel 2009, quando l'atleta era ancora diciassettenne, il Santos Futebol Clube riuscì a resistere alle offerte di altri club e a trattenere l'atleta fra le proprie fila proprio grazie alla vendita del 40% dei diritti economici sul contratto dello stesso ad un fondo, che finanziò l'aumento contrattuale offerto dalla società brasiliana all'atleta. Il contratto del giocatore venne poi comunque ceduto nel 2013, ma in cambio di un corrispettivo elevatissimo. Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 193, 211.

³⁶¹ Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 206.

divieto alle T.P.O. come una restrizione “per oggetto” della concorrenza – sia configurabile “per effetto” una restrizione della concorrenza.³⁶² Va, peraltro, sottolineata un’argomentazione dei soggetti terzi investitori (tra cui i procuratori sportivi), in base alla quale si ritiene che la F.I.F.A., tramite tale previsione, abbia abusato della propria posizione dominante sul mercato delle prestazioni professionistiche sportive al fine di escludere dallo stesso investitori terzi rispetto ai club.³⁶³

Perciò, la strada da seguire al fine di sostenere la compatibilità di tale previsione con il diritto della concorrenza sarebbe quella di verificare se la restrizione della concorrenza causata dal divieto agli accordi di T.P.O. possa essere giustificata in conformità a quanto affermato nel caso Meca-Medina (*supra*, 4.1.): si impone, allora, di svolgere una valutazione delle circostanze specifiche del caso concreto, valutando se la restrizione della concorrenza sia giustificata da obiettivi legittimi, sia inerente al perseguimento degli stessi e non abbia alternative meno restrittive, ossia non sia sproporzionatamente anticoncorrenziale. È importante sottolineare che, in un eventuale giudizio – una volta dimostrata l’anticoncorrenzialità del divieto alle T.P.O. – sarebbe la F.I.F.A. ad avere l’onere di provare tali giustificazioni. Da un punto di vista del perseguimento di obiettivi legittimi, è stato sottolineato come questi potrebbero essere individuati nella protezione dell’integrità della competizione sportiva, evitando inoltre casi di *match-fixing*: è chiaro che qualora un soggetto terzo fosse titolare di diritti economici sui contratti di atleti appartenenti a squadre fra loro in diretta competizione sportiva potrebbe tentare di esercitare un’influenza su tali giocatori e sulle società stesse, al fine di condizionare gli esiti delle gare; allo stesso tempo, come detto (*supra*, 2.4.), le T.P.O. potrebbero gravemente minare alla base il principio della stabilità contrattuale, “forzando” i trasferimenti degli atleti da una

³⁶² Cfr. J. LINDHOLM, op. cit., p. 11; O. VAN MAREN, *Blog Symposium: FIFA must regulate TPO, not ban it. The point of view of la Liga* in *Asser International Sports Law Blog*, <http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/fifa-must-regulate-tpo-not-ban-it-by-the-spanish-football-league-la-liga>.

³⁶³ Cfr. J. LINDHOLM, op. cit., p. 7, 11 e ss.. Si noti che l’argomentazione in base alla quale la F.I.F.A. occuperebbe una posizione dominante nel mercato suddetto deriva dalle argomentazioni del Tribunale dell’Unione Europea nel caso Piau, che avevano portato ad affermare l’esistenza di una posizione dominante della F.I.F.A. nel mercato dei servizi di procura sportiva (*supra*, 2.2.1).

società all'altra, al fine di capitalizzare quanto prima l'investimento effettuato sul "cartellino" dell'atleta.³⁶⁴ È interessante sottolineare, comunque, che gli stessi ragionamenti, come visto, potrebbero essere svolti in relazione all'attuale assetto del mercato dei servizi di procura sportiva e alla deregolamentazione dello stesso operata dalla F.I.F.A., che potrebbero portare alle stesse distorsioni che il divieto alle T.P.O. vorrebbe evitare (*supra*, 4.2.).³⁶⁵ Va segnalata, peraltro, l'attenta osservazione di chi ritiene che, al momento di un trasferimento, la remunerazione delle parti terze che consegue ad un accordo di T.P.O. non sembra – da un punto di vista prettamente economico – essere diversa dal caso in cui un procuratore rappresenti una società durante un trasferimento: infatti, anche quando svolge attività di intermediazione in un trasferimento, l'agente si vedrà corrisposta per il suo operato, sostanzialmente, una percentuale del compenso pattuito per il trasferimento.³⁶⁶

Un argomento di tipo "sociale" a favore della legittimità del divieto alle T.P.O. è stato individuato da alcuni nel fatto che le pratiche di T.P.O. potrebbero essere paragonate ad una «*form of modern-day slavery*». In realtà, appare poco chiaro perché il possesso, da parte di soggetti terzi, di diritti economici sui contratti dei giocatori possa portare a conclusioni così radicali, se si considera, comunque, che le cessioni di contratto fra club avvengono comunque in cambio di un corrispettivo. Per tale ragione, tale obiettivo, per così dire, "morale" sembra da scartare decisamente essendo privo di un serio fondamento.³⁶⁷

In ogni caso, è importante tener presente che gli accordi di T.P.O., se adeguatamente implementati e monitorati, potrebbero persino migliorare la stabilità contrattuale fra

³⁶⁴ Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 208.

³⁶⁵ Cfr. J. LINDHOLM, op. cit., p. 16 e ss.; O. VAN MAREN, op. cit., che, riprendendo le argomentazioni svolte dalla Liga spagnola, sottolinea come anche l'attuale disciplina delle cessioni temporanee di contratto potrebbe portare a situazioni di conflitto di interesse simili a quelle che il divieto imposto alle T.P.O. vorrebbe precludere.

³⁶⁶ Cfr. J. F. BROCARD, G. ROSSI, A. SEMENS, op. cit., p. 161 e ss., che giungono, pertanto alla conclusione che se un procuratore può – sebbene indirettamente – ottenere una percentuale del valore economico del trasferimento di un giocatore agendo come intermediario, si dovrebbe, in linea di principio, ritenere che gli dovrebbe essere concesso anche acquisire e gestire direttamente i diritti economici di un atleta tramite fondi di investimento. D'altronde, l'aumento dei compensi percepiti dagli intermediari che rappresentino le società cedenti (*supra*, 4.3.) lascia presagire che, qualora la parte terza fosse un procuratore sportivo, sarebbe abbastanza semplice ottenere gli stessi effetti economici di una T.P.O. sotto forma di commissioni di intermediazione.

³⁶⁷ Cfr. J. LINDHOLM, op. cit., p. 14 e ss.

società e atleta, permettendo, come detto, ad un club di trattenere un giocatore che, altrimenti, potrebbe essere costretto a cedere per necessità economica: ciò ha portato taluni a sostenere che, allora, al contrario, potrebbe essere la «*financial insecurity*» di una certa società a minare la stabilità contrattuale della stessa con i propri atleti. Senza il sostegno economico delle T.P.O., allora, come detto, alcune società potrebbero vedersi costrette a cedere repentinamente i propri giovani talenti, per di più in cambio di corrispettivi comparativamente più bassi.³⁶⁸ Peraltro, non va dimenticata l'evenienza che, al momento del trasferimento, si estinguerà il diritto della parte terza sul contratto del giocatore, risultando perciò necessario, al termine di ogni cessione di contratto, rinegoziare l'accordo di T.P.O. con la nuova società dell'atleta e, così, evitandosi vincoli indissolubili sul "cartellino" di un atleta. Insomma, quello che è stato messo in risalto è che, in realtà, senza un'adeguata verifica empirica dello stato del mercato delle prestazioni professionistiche, non necessariamente un divieto assoluto alle T.P.O. è il mezzo più adeguato per raggiungere gli obiettivi legittimi di cui si è discusso.³⁶⁹

Perciò, se si assume che il divieto imposto dalla F.I.F.A. possa essere considerato giustificato sulla base di obiettivi legittimi, la seconda condizione individuata nel caso Meca-Medina richiede che la restrizione sia necessaria per perseguire i legittimi obiettivi individuati. Ebbene, sotto tale punto di vista è possibile riscontrare una generale convinzione che alcune restrizioni a tale pratica siano necessarie: il nodo del contendere è, però, fin dove si debbano estendere tali restrizioni.³⁷⁰

Il punto cruciale è, dunque, comprendere se il divieto assoluto imposto dalla F.I.F.A. sia sproporzionato, cioè a dire esistano altre possibilità meno restrittive di raggiungere gli obiettivi legittimi che la F.I.F.A. si propone di raggiungere. Dal punto di vista di chi si oppone al divieto della F.I.F.A, peraltro, è stato indicato con chiarezza quale, ipoteticamente, potrebbe essere la disciplina alternativa da implementare³⁷¹; al

³⁶⁸ Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 210 e ss..

³⁶⁹ Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 212; O. VAN MAREN, op. cit..

³⁷⁰ Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 213.

³⁷¹ Cfr. O. VAN MAREN, op. cit.. «*La Liga's proposal for a regulatory framework is based on the following basic principle: compliance with FIFA's rules on the influence of third parties in clubs, according to which no club may enter into a contract whereby any party to said contract or third party may assume a position that could influence labour issues and transfers in relation to the independence, policies or actions taken by the teams of any club. Based on this principle, the*

contrario, la decisione della F.I.F.A. non è sembrata esser sostenuta da qualsivoglia argomentazione empirica, tanto più che le conclusioni di due studi indipendenti commissionati dalla F.I.F.A., in base ai quali non veniva ravvisata la necessità di vietare *in toto* le T.P.O., non sono state tenute in considerazione nell'emanare il divieto in discussione.³⁷² La soluzione ottimale, pertanto, sembrerebbe essere l'implementazione di un assetto di regole in grado di garantire l'utilità finanziaria delle T.P.O., allo stesso tempo permettendo di raggiungere quei legittimi obiettivi che la F.I.F.A. si propone, in particolare evitando che le società di calcio diventino eccessivamente dipendenti economicamente da tale pratica, ciò rischiando di favorire l'influenza delle parti terze sui club. La principale problematica, tuttavia, risiede proprio in questo punto: da alcuni rappresentanti di fondi di investimento è stato esposto l'assunto per cui poter influenzare le politiche economiche delle società di calcio sia un punto cruciale negli accordi di T.P.O., ciò comportando il rischio che una eventuale regolamentazione della pratica giunga, comunque, al risultato di comportarne la scomparsa dal mercato, rendendo, di fatto, ininfluenza tale sforzo normativo. In ogni caso, non va escluso che – considerati gli alti profitti comunque ottenibili dagli accordi di T.P.O. – le parti terze restino comunque interessate ad investire in tale attività, anche senza poter esercitare influenze decisive sulle società.³⁷³ Insomma, in conclusione, sembrerebbe che la decisione della F.I.F.A. di vietare *tout court* le T.P.O. possa non essere in grado di passare indenne il vaglio del diritto della

following regulatory measures are suggested: prohibition of certain transactions based on the player's age; maximum percentage of participation in the "economic rights"; quantitative limitations on the maximum number of players per club; maximum remuneration for the investor; prohibition of certain clauses that may limit the independence and autonomy of the clubs; and prohibition of transactions depending on the investor's particular status or business (or participation in the same) such as shareholders, directors and managers of the clubs. This regulatory framework would provide transparency through duties of information and registration of the investors (including full identification of the real owners) and the financial transactions themselves». Altre interessanti proposte sviluppate sono la richiesta del consenso dell'atleta al fine del perfezionamento dell'accordo di T.P.O. e un limite al numero di club appartenenti ad una stessa lega in cui un investitore possa ottenere diritti economici, cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 214.

³⁷² Si noti che anche il più volte citato studio svolto da KEA e dal CDES sembra propendere per una regolamentazione della materia, piuttosto che per un divieto assoluto della pratica. Si consideri, peraltro, che nella proposta finale numero cinque lo studio suggeriva anche che la soluzione alla questione sarebbe dovuta giungere come esito di consultazioni con la Commissione Europea. Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 254.

³⁷³ Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 214, che cita l'opinione di un rappresentante del fondo R2 Assets.

concorrenza³⁷⁴, soprattutto se, come detto, si considera che tale decisione potrebbe non essere proporzionale al raggiungimento di pur legittimi obiettivi: la netta e veloce presa di posizione della F.I.F.A., d'altronde, sembra più una decisione politica che il frutto di un'approfondita valutazione empirica degli effetti della pratica. È importante, però, ribadire che uno snodo cruciale in una regolamentazione delle T.P.O. consiste nella necessità di giungere ad un *set* di regole che non comporti, comunque, di fatto, la scomparsa dell'istituto: altrimenti, in un caso del genere, sembrerebbe chiaro che non vi siano alternative effettive ad un divieto assoluto della pratica.³⁷⁵ Perciò, solo un'attenta analisi degli effetti economici di tale pratica potrebbe essere in grado di disciplinarla adeguatamente, evitando che si consolidino le disparità economiche fra società di calcio di cui si è sinora discusso.³⁷⁶

In ogni caso, è importante ribadire che la prima disputa in materia affrontata in un tribunale sia giunta a conclusioni diverse. Così, il ricorso da parte del fondo D.S.I. e del club belga Seraing United davanti al Tribunale di primo grado di Bruxelles non ha prodotto i risultati sperati. La controversia riguardava un accordo di T.P.O. intercorso tra il fondo e la società, in base al quale le due parti avrebbero collaborato per selezionare ogni stagione almeno due giocatori da mettere sotto contratto presso il club belga, assegnando il 30% dei diritti economici sugli stessi al fondo, che avrebbe

³⁷⁴ Questa, peraltro, è anche l'opinione dell'avvocato Jean-Luis Dupont, l'avvocato difensore del Bosman nell'omonimo caso. Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 203. Si consideri, inoltre, che si è ritenuto che il divieto imposto alle pratiche di T.P.O. contrasti anche con il dettato dell'art. 63 T.F.U.E. che vieta «*tutte le restrizioni ai movimenti di capitali tra Stati membri, nonché tra Stati membri e paesi terzi*». Per una trattazione più approfondita di tale aspetto cfr. J. LINDHOLM, op. cit., p. 8 e ss..

³⁷⁵ Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 220; J. LINDHOLM, op. cit., p. 21.

³⁷⁶ Ciò è ancor più vero se si rapportano le conseguenze economiche delle T.P.O. a quelle del pagamento di una commissione ad un procuratore sportivo. Ebbene, se nel primo caso – di fatto – le società che se ne avvalgono non devono mai sborsare compensi (infatti, è la società A che stipula un accordo di T.P.O. con la società di finanziamento B a ricevere l'ammontare necessario per acquisire il “cartellino” di un dato giocatore; al momento del trasferimento di quest'ultimo la società A riceverebbe comunque parte del corrispettivo di cessione e a versare il compenso spettante alla società B sarebbe, di fatto, la società cessionaria C), nel caso del pagamento delle commissioni ad un procuratore che, secondo le dinamiche di mercato mostrate, svolge il ruolo di *gate-keeper* favorendo il trasferimento di un certo giocatore (*supra*, 4.2.), invece, la società A si troverà a dover versare *ex-ante* (al momento dell'acquisto del “cartellino” del giocatore in questione) tale compenso: perciò, se si considerano gli effetti combinati del divieto imposto alle T.P.O. e dell'aumento delle commissioni percepite dai procuratori, l'assetto economico che emerge sembrerebbe in grado di consolidare la dominanza sul mercato dei club più ricchi e dei procuratori che assistano i giocatori migliori, non potendo le società minori più contare su sostegni esterni di parti terze, ma, anzi, dovendo inizialmente compiere esborsi economici superiori, in attesa di rientrare dei propri investimenti al momento di una successiva cessione del “cartellino” del proprio atleta.

contribuito con € 300.000 alla campagna acquisti della società. Tale accordo ha portato all'acquisto, da parte del club belga, del "cartellino" dell'atleta Ferraz Pereira. Al momento di inserire i dati del trasferimento all'interno del T.M.S., però, l'indicazione della circostanza che D.S.I. avrebbe vantato i diritti di cui sopra sul contratto del giocatore ha portato la federazione belga a bloccare il trasferimento. Le parti, così, davanti al Tribunale hanno espresso la convinzione che la previsione di un divieto alle T.P.O. da parte della F.I.F.A. rappresentasse un abuso di posizione dominante. Nelle loro difese, invece, la F.I.F.A. e FIFPro (l'associazione sindacale internazionale dei calciatori professionisti) hanno espresso una serie di considerazioni (in parte coincidenti con quelle sinora esposte) a giustificazione del divieto.³⁷⁷

Il Tribunale ha convenuto perciò che le T.P.O. potessero creare una serie di gravi conflitti di interesse, tanto più problematici in un sistema già di per sé carente di trasparenza, rigettando così la domanda del fondo D.S.I. e del Seraing, motivando che la decisione della F.I.F.A. è da ritenersi proporzionata al raggiungimento di obiettivi legittimi.³⁷⁸

4.4.1 (segue) Il "caso Rojo": il parere del T.A.S. sulla compatibilità delle T.P.O. con il diritto civile svizzero

In conclusione, l'analisi dell'istituto delle T.P.O. merita un'ultima precisazione. Si è visto quale sia la posizione assunta dall'ordinamento sportivo in merito a tali accordi, inquadrando, poi, il divieto a tal riguardo imposto dalla F.I.F.A. all'interno dei principi del diritto della concorrenza europeo. A questo punto, però, bisogna mettere in risalto il fatto che tali accordi – seppur avendo ovvia rilevanza all'interno dell'ordinamento sportivo – sono prima di tutto contratti tra privati, che, perciò, dovranno essere valutati anche alla luce del diritto civile. Dunque, *quid iuris se*, a

³⁷⁷ Innanzitutto, il fatto che i fondi titolari di diritti sui contratti degli atleti presentano poca chiarezza per quanto concerne gli azionisti di riferimento; poi, la circostanza che il contratto che istituisce una T.P.O. non venga registrato presso le competenti federazioni sportive nazionali, rappresentando ciò un grave *deficit* di trasparenza nella transazione; infine, il fatto che tali accordi minerebbero il sistema di stabilità contrattuale.

³⁷⁸ Cfr. A. DUVAL, *EU Law is not enough: Why FIFA's TPO ban survived its first challenge before the Brussels Court* in *Asser International Sports Law Blog*, accessibile all'indirizzo <http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/eu-law-is-not-enough-why-fifa-s-tpo-ban-survived-before-the-brussels-court1>.

prescindere dal divieto imposto dalla F.I.F.A., si discutesse in un tribunale della validità per un ordinamento civile della possibilità di eseguire un accordo di T.P.O.³⁷⁹

A tal proposito, allora, può essere utile illustrare la posizione assunta dal T.A.S. nel lodo emesso all'interno del "caso Rojo". Infatti, anticipando subito le conclusioni, gli arbitri del caso sono giunti alla conclusione che l'*Economic Rights Participation Agreement* (E.R.P.A.) concluso tra le parti in causa (i.e. un accordo di T.P.O.) non violasse il diritto civile svizzero.³⁸⁰

I fatti in causa traggono origine da due scritture private, firmate dalla società portoghese Sporting Lisbona e dal fondo D.S.I. il 23 agosto 2012, con cui quest'ultimo si assicurava una percentuale dei diritti economici sui calciatori Zakaria Labyad e, appunto, Marcos Rojo. In cambio, il fondo aveva versato alla società lusitana € 4.500.000, da investire nell'acquisto dei "cartellini" dei due atleti.³⁸¹ La decisione dello Sporting Lisbona di concludere tali accordi era frutto, perlopiù, della difficile situazione finanziaria del club portoghese, che aveva sfiorato il fallimento. L'accordo prevedeva che se il club portoghese non avesse, nuovamente, ceduto i contratti dei due atleti entro il 1° luglio 2015, il fondo aveva facoltà di cedere la propria quota di diritti economici sugli stessi allo Sporting Lisbona, per un ammontare che per il Rojo era fissato in € 3.708.000. Fra le varie clausole dell'E.R.P.A. degne di nota, alla numero 6.3 si precisava che sia la società che il fondo ritenevano «*the amount of Euro 8.000.000 (eight million euros) a reasonable Transfer Offer and*

³⁷⁹ Si noti che, ad opinione di alcuni, proprio per via della circostanza che gli accordi di T.P.O. potrebbero essere validi per il diritto civile di molti stati, il divieto attualmente imposto alle T.P.O. potrebbe rendere ancor più vulnerabili i club che se ne avvalgano. Infatti, si può immaginare che il soggetto terzo potrebbe esercitare una forte pressione economica e contrattuale sulle società di calcio minacciando di richiedere l'adempimento dello stesso davanti ad un tribunale nazionale. D'altronde, non va dimenticato che la F.I.F.A. è priva di potestà punitiva rispetto ai soggetti terzi, in quanto estranei all'ordinamento sportivo. Cfr. W. TYLER HALL, op. cit., p. 202.

³⁸⁰ Cfr. T.A.S. 2014/O/3781-3782, *Sporting Clube de Portugal Futebol SAD/Doyen Sports Investment Limited*, lodo del 21 dicembre 2015.

³⁸¹ Nello specifico, € 1.500.000 per il 35% dei diritti economici sul Labyad e € 3.000.000 per il 75% dei diritti sul Rojo. Cfr. G. MARINO, L. SMACCHIA, *Il caso Rojo e la validità degli accordi di TPO in Rivista di Diritto ed Economia dello Sport 3/2016*, p. 15. Si noti, peraltro, che nel caso del Labyad il corrispettivo versato dallo Sporting Lisbona per l'acquisto del cartellino del giocatore era stato di € 900.000. In considerazione del fatto che il giocatore non è stato poi trasferito dalla società portoghese, la stessa ha realizzato con l'accordo di T.P.O. un profitto netto di € 600.000, cfr. i punti 228-229 del lodo.

the market value of the Player»; inoltre, conformemente a quanto tipicamente previsto negli accordi di T.P.O., nella clausola 10 veniva convenuto che, nel caso fossero pervenute offerte pari o superiori a quella cifra, se richiesto dal fondo, lo Sporting Lisbona sarebbe stato tenuto ad accettarle o a indennizzare il fondo come se l'offerta fosse stata accettata.

Ciò premesso, bisogna a questo punto considerare quali furono le vicende che portarono all'insorgere della controversia.³⁸² Nel marzo 2013, infatti, lo Sporting Lisbona decise di cedere il contratto del Rojo ad un'altra società calcistica, informando di ciò anche il fondo. Tuttavia, nonostante gli sforzi di entrambe le parti, non si riuscì a concretizzare la cessione a titolo temporaneo del contratto dell'atleta al Calcio Catania. Successivamente, conseguentemente alle ottime prestazioni sportive dell'atleta nella Coppa del Mondo F.I.F.A. del 2014, il club portoghese decise di informare il fondo D.S.I. della mutata volontà di trattenere il Rojo nel proprio organico. A quel punto, il fondo, per favorire il trasferimento, iniziò a svolgere attività di intermediazione per conto di società interessate all'acquisto del "cartellino" dell'atleta, inviando allo Sporting Lisbona varie offerte per conto di altri club, tutte peraltro superiori alla "somma minima concordata" di cui sopra. La principale offerta fu quella del Manchester United Football Club, che l'8 agosto 2014 richiese ufficialmente il trasferimento dell'atleta, in cambio di € 20.000.000. I ripetuti rifiuti della società portoghese spinsero il fondo D.S.I. a richiedere la documentazione ricevuta dallo Sporting Lisbona relativa a quest'ultima offerta, per valutare la possibilità di eventuali azioni legali esperibili contro la società lusitana. Dal canto suo, la dirigenza dello Sporting Lisbona comunicava al fondo D.S.I. che avrebbe anch'essa intrapreso un'azione legale per le interferenze subite nel trasferimento dell'atleta. Il 14 agosto 2014 lo Sporting Lisbona informò, perciò, ufficialmente, il fondo D.S.I. di ritenere l'E.R.P.A. nullo e privo di ogni effetto. Successivamente, il 19 agosto 2014, lo Sporting Lisbona ufficializzava la cessione al Manchester United Football Club del diritto alle prestazioni sportive del Rojo, in cambio di un corrispettivo di €

³⁸² Cfr. G. MARINO, L. SMACCHIA, op. cit., p. 20 e ss..

20.000.000.³⁸³ Il fondo, conformemente al contenuto dell'E.R.P.A., richiese a quel punto il pagamento di € 15.000.000: ciò nonostante, lo Sporting versava solamente un importo pari a € 4.500.000.

A quel punto, conformemente alla clausola 23 dell'accordo³⁸⁴ veniva adito il T.A.S. per risolvere definitivamente la controversia. In conformità con l'art. R45 del *Code of Sports-related Arbitration*³⁸⁵ e con la clausola 22 dell'E.R.P.A.³⁸⁶, il diritto svizzero è risultato essere la legge applicabile al contratto: ciò ha comportato che le parti, nelle loro memorie difensive, hanno utilizzato come principale riferimento normativo il Codice delle obbligazioni svizzero. Lo Sporting Lisbona ha, pertanto, individuato una serie di norme che, a suo avviso, avrebbero comportato la nullità del contratto. Considerando solo le argomentazioni che qui più interessano³⁸⁷, bisogna subito considerare che il T.A.S. non ha ritenuto potesse rilevare, in relazione al caso concreto, la contrarietà dell'accordo con l'art. 18-ter del Regolamento sui trasferimenti F.I.F.A.: infatti, le norme di una organizzazione privata quale è la F.I.F.A. sono state ritenute irrilevanti ai fini della dichiarazione di nullità del contratto per contrarietà a norme imperative *ex art. 20* del Codice delle obbligazioni svizzero.³⁸⁸ Peraltro, si è sottolineata anche l'inapplicabilità delle norme della F.I.F.A. ad un soggetto esterno all'ordinamento sportivo quale era il fondo D.S.I.³⁸⁹ Per quanto riguarda, invece, il contrasto con l'art. 2 della legge federale elvetica contro la

³⁸³ Più il 20% del ricavato di una futura cessione del contratto dell'atleta per una somma superiore a € 23.000.000 ad opera della società inglese.

³⁸⁴ «*Any dispute arising from or related to the present Agreement will be submitted exclusively to the Court of Arbitration for Sport in Lausanne, Switzerland, and resolved definitively in accordance with the Code of sports-related arbitration. The Panel will consist of three arbitrator(s). The language of the arbitration will be English.*».

³⁸⁵ Rubricato "Law Applicable to the Merits", l'art. R45 recita: «*[t]he Panel shall decide the dispute according to the rules of law chosen by the parties or, in the absence of such a choice, according to Swiss law. The parties may authorize the Panel to decide ex aequo et bono.*».

³⁸⁶ «*This Agreement shall be governed and construed in accordance with Swiss law.*».

³⁸⁷ Per un'analisi più approfondita del caso si rinvia a G. MARINO, L. SMACCHIA, op. cit., p. 22 e ss., che considera nel dettaglio anche il potenziale contrasto dell'accordo di T.P.O. in questione con le norme generali sulle obbligazioni; con quelle di natura penale e con quelle di diritto del lavoro. Per quanto riguarda queste ultime, è interessante segnalare l'opinione del T.A.S. per cui non fosse possibile riscontrare alcuna violazione delle stesse in quanto l'E.R.P.A. risultava essere un accordo intervenuto solamente fra lo Sporting Lisbona e il fondo D.S.I., non essendone parte gli atleti dei cui diritti economici si discuteva; cfr. il punto 200 del lodo.

³⁸⁸ Il primo comma dell'art. recita: «*[i]l contratto che ha per oggetto una cosa impossibile o contraria alle leggi od ai buoni costumi è nullo.*».

³⁸⁹ Cfr. i punti 224-255 del lodo.

concorrenza sleale³⁹⁰, il collegio arbitrale ha respinto le tesi dello Sporting Lisbona, giacché la società non era stata in grado di dimostrare che le asserite ingerenze economiche del fondo D.S.I. sulla propria libertà contrattuale – volte a favorire il trasferimento del Rojo – producessero degli effetti sul mercato svizzero, come, invece, sarebbe stato richiesto per l'applicazione della norma in questione.³⁹¹ Anche per quanto riguarda l'esistenza di potenziali violazioni dell'art. 101 T.F.U.E. vennero rigettate le difese del club portoghese, giacché lo stesso non era stato in grado di fornire un'adeguata analisi di mercato – ad esempio, definendo il mercato rilevante, fornendo prove di accordi del fondo con altre imprese o dello sviluppo di pratiche concordate – limitandosi ad una presentazione “astratta” dei fatti in causa.³⁹² In virtù di siffatte argomentazioni, il T.A.S. è giunto alla conclusione della validità e vincolatività dell'E.R.P.A. fra le parti.

A questo punto, è bene soffermarsi brevemente sulla questione, prospettata dallo Sporting Lisbona, della violazione delle clausole dell'E.R.P.A. ad opera del fondo D.S.I.: il club portoghese, infatti, asseriva anche di aver risolto il contratto per giusta causa, in virtù dei numerosi inadempimenti contrattuali del fondo D.S.I.: nello specifico, per ciò che qui più interessa, veniva fatto riferimento alle clausole 6.2³⁹³ e 14³⁹⁴ dell'E.R.P.A. che, sostanzialmente, vietavano al fondo qualsiasi tipo di influenza decisionale sulla società. Nelle proprie memorie, la società portoghese aveva sostenuto di aver ricevuto pesanti pressioni dal fondo, volte a spingere il club alla cessione del contratto dell'atleta. Il collegio giudicante, però, ha innanzitutto ritenuto che la società portoghese non fosse stata in grado di provare di aver espressamente estrinsecato la volontà che il fondo interrompesse qualsiasi attività di

³⁹⁰ «È sleale e illecito qualsiasi comportamento o pratica d'affari ingannevole, o altrimenti lesivo delle norme della buona fede, che influisce sui rapporti tra concorrenti o tra fornitori e clienti».

³⁹¹ Cfr. i punti 251-252 del lodo.

³⁹² Cfr. punto 255 del lodo.

³⁹³ «The FUND shall not share the Transfer Information with third parties other than its own advisers while such information remains out the public domain, and shall be strictly prohibited from contacting or interfering in any way whatsoever either directly or indirectly, with any of the parties (other than the Club) which is directly or indirectly involved in the negotiations of the potential Transfer, except with the written permission of the Club».

³⁹⁴ «The FUND recognizes that the Club is an independent entity in so far as the Club's employment and transfer-related matters are concerned and the FUND shall not, either through this Agreement or otherwise, seek to exert influence over these matter or the Club's policies or the performance of its team».

intermediazione³⁹⁵ finalizzata alla cessione del giocatore: anzi, dallo scambio di comunicazioni fra le parti risultava che la società portoghese contasse ancora su un coinvolgimento attivo del fondo nel promuovere il trasferimento del Rojo.³⁹⁶ Inoltre, che lo Sporting Lisbona non fosse stato influenzato nelle sue politiche dei trasferimenti dal fondo veniva confermato dalla circostanza del rifiuto di numerose offerte pervenute per la cessione del contratto del Rojo, nonostante la contraria volontà del fondo D.S.I..³⁹⁷ Tutto ciò ha, dunque, portato il T.A.S. a concludere che lo Sporting Lisbona non avesse il diritto di terminare unilateralmente il contratto. Il collegio ha così condannato lo Sporting Lisbona a versare quanto dovuto in base alle clausole dell'E.R.P.A., di cui si riconosceva la piena validità e vincolatività.³⁹⁸

In conclusione, sebbene il T.A.S., conscio del forte impatto mediatico della controversia, abbia esplicitamente dichiarato di non aver tenuto conto, ai fini della decisione, del dibattito politico esistente in materia di T.P.O.³⁹⁹ il caso analizzato permette di confermare l'assunto per cui, al di fuori dell'ordinamento sportivo, gli accordi di T.P.O. potrebbero comunque avere una loro validità giuridica, costringendo i club che li stipulino a corrispondere comunque quanto dovuto alle parti terze (salve, poi, le sanzioni sportive per la violazione dell'art. 18-ter). I contratti come quello analizzato nel lodo Rojo sembrano, pertanto, contratti commerciali e finanziari leciti e conformi al diritto (svizzero), come confermato dalla risalente

³⁹⁵ Si noti, comunque, che – come risulta chiaramente dal punto 279 del lodo – nessun contratto di rappresentanza era stato, in aggiunta, stipulato dallo Sporting Lisbona con il fondo D.S.I., perciò quest'ultimo risultava agire come rappresentante *de facto* della società portoghese e non in virtù di uno specifico mandato. D'altronde, nel lodo viene altresì precisato che – nello scambio di e-mail fra il fondo e la società volte a concordare la cifra idonea per procedere al trasferimento dell'atleta – il fondo segnalava che, nell'ambito delle trattative per la cessione del contratto del Rojo, lo Sporting Lisbona non avrebbe dovuto corrispondere alcun compenso di intermediazione, in modo da poter aumentare i propri guadagni netti sul trasferimento.

³⁹⁶ Cfr. i punti 275-280 del lodo. Si noti che è importante sottolineare la conclusiva affermazione del collegio, in base alla quale *«given the very long period of time during which Sporting expressly requested and/or implicitly accepted that Doyen seek offers on its behalf, it would have taken particularly clear written instructions for the latter to be led to believe in good faith that it must cease all activity»*.

³⁹⁷ Cfr. i punti 284-290 del lodo. Il T.A.S. segnala, inoltre, che l'attività del fondo D.S.I. aveva portato le offerte per l'acquisto del "cartellino" dell'atleta a salire da € 12.500.000 a € 20.000.000

³⁹⁸ Nello specifico, era dovuto il 75% del corrispettivo versato dal Manchester United Football Club per l'acquisto del "cartellino" dell'atleta; il 75% dell'ingaggio dell'atleta Luís Carlos Almeida da Cunha (Nani) ceduto allo Sporting Lisbona a titolo temporaneo, come contropartita del Rojo dalla società inglese che comunque rimaneva responsabile del pagamento degli stipendi dell'atleta; il 75% di quanto sarebbe spettato allo Sporting Lisbona in caso di futura ed eventuale rivendita del Rojo.

³⁹⁹ Cfr. G. MARINO, L. SMACCHIA, op. cit., p. 14.

giurisprudenza del T.A.S. e perciò – a prescindere dalle sanzioni che verrebbero irrogate dall’ordinamento sportivo – pienamente applicabili se se ne considera la validità negli ordinamenti civili statali.⁴⁰⁰ Tutto ciò, allora, porterebbe a domandarsi, una volta di più, se la decisione della F.I.F.A. di vietare *in toto* le T.P.O. sia effettivamente idonea al raggiungimento degli obiettivi legittimi sopra esposti: infatti, se si sostenesse che – nonostante il divieto imposto dalla F.I.F.A. – le società, costrette dalla necessità economica, potrebbero comunque decidere di concludere accordi di T.P.O., i cui effetti fossero invocabili in un giudizio civile, le conseguenze potrebbero essere ben più problematiche di una eventuale regolamentazione della pratica. Infatti, oltre alle sanzioni cui andrebbero incontro per violazione di norme dell’ordinamento sportivo i club potrebbero, poi, trovarsi costretti, comunque, a rispettare le pattuizioni previste nel contratto con la parte terza, versando quanto dovuto alla stessa. È chiaro, allora, che in un contesto siffatto solo un’adeguata disciplina e regolamentazione della pratica, di concerto con le istituzioni europee, sembra in grado di risolvere alla radici i problemi insiti in tale pratica, salvaguardandone, però, i positivi effetti economici che è in grado di generare.

Conclusione: proposte e prospettive sul futuro del mercato

In chiusura dello scritto, bisogna concludere facendo un punto finale delle argomentazioni sin qui svolte, anche al fine di ipotizzare possibili evoluzioni future dei mercati in discussione. Per una questione di praticità, le conclusioni verranno trattate separatamente da un lato per quanto riguarda il mercato delle prestazioni sportive professionistiche e dall’altro per quanto riguarda il mercato dei servizi di procura sportiva, rimarcando comunque le interdipendenze esistenti tra i due mercati. La premessa di chi scrive è che, comunque, nonostante i recenti interventi normativi da parte della F.I.F.A. (in tema di procuratori sportivi; *supra*, 2.3., e di T.P.O.; *supra*, 2.4.) entrambi i mercati presentino ancora dei seri punti problematici, ciò potendo

⁴⁰⁰ Cfr. G. MARINO, L. SMACCHIA, op. cit., p. 30. In realtà, sia qui concesso esprimere qualche dubbio al riguardo di tale affermazione qualora la legge applicabile fosse quella italiana: infatti, conformemente alla nozione di “inidoneità funzionale della causa” di cui si è già discusso (*supra*, 1.1.) sembrerebbe potersi concludere che – in quanto non riconosciuti dall’ordinamento sportivo – contratti di tal fatta non potrebbero avere alcuna efficacia neppure nell’ordinamento statale.

suggerire che l'evoluzione normativa possa non essere ancora conclusa e che, anzi, proprio gli “effetti” di tali nuovi assetti di regole possano essere a breve rivalutati al fine di predisporre un più adeguato e organico corpo normativo, che tenti di assumere un approccio olistico anche per quanto concerne il mercato delle prestazioni professionistiche sportive.

D'altronde, va innanzitutto tenuta a mente la circostanza che, nel 2015, FIFPro ha presentato una denuncia alla Commissione Europea contro il sistema dei trasferimenti nel suo complesso, ritenendolo anticompetitivo, ingiustificato e illegale.⁴⁰¹ In sostanza, è stato da FIFPro affermato che il sistema dei trasferimenti attualmente vigente non sia in grado di raggiungere gli scopi che si era prefissato, quali la stabilità contrattuale e la garanzia di un equilibrio competitivo. Il problema, come si è discusso, non è di poco momento, se si considera che risulta un'opinione non isolata quella volta a sostenere che l'attuale sistema – e la connessa crescita dei corrispettivi versati fra le società⁴⁰² – non sia in grado di assolvere ai propri scopi redistributivi ma, anzi, sia in grado di rafforzare la dominanza sul mercato di un numero limitato di società.⁴⁰³ Comunque, a fronte della netta richiesta di FIFPro di abolire completamente l'obbligo (salvo diverso accordo fra le società) del pagamento di un corrispettivo di cessione al momento del trasferimento di un atleta⁴⁰⁴, nello

⁴⁰¹ Cfr. PISENT MASON'S LAW FIRM, *Research and case law hint at how FIFPro's challenge to football transfer system might develop*, accessibile all'indirizzo <https://www.out-law.com/en/articles/2015/september/research-and-case-law-hint-at-how-fifpros-challenge-to-football-transfer-system-might-develop/>.

⁴⁰² Si ricordi che, prima della riforma del sistema dei trasferimenti (*supra*, 1.3.) era opinione dell'allora Commissario per la concorrenza Mario Monti che «[i]nternational transfer systems based on arbitrarily calculated fees that bear no relation to training costs should be prohibited, regardless of the nationality of the player and whether the transfer takes place during or at the end of the contractual period». Sebbene l'assetto regolamentare successivamente raggiunto ha leggermente deviato da tali principi in virtù delle possibili efficienze che il sistema era in grado di produrre, non si può escludere che l'aumento esponenziale dei corrispettivi per le cessioni di contratto (*supra*, 3.4.) possa rinnovare nuovamente tale dibattito. Cfr. M. MONTI, *Speech/00/152*, accessibile all'indirizzo http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-00-152_en.htm.

⁴⁰³ Cfr. G. PEARSON, *op. cit.*, pp. 221 e ss., 236 e ss.; S. SZYMANSKI, *The economic arguments supporting a competition law challenge to the transfer system*, p. 15 e ss., che sostiene, da un lato, che un certo numero di club con maggiori risorse economiche possa essere ritenuto collettivamente dominante sul mercato; dall'altro che l'elevato ammontare dei corrispettivi per le cessioni di contratto sia in grado di produrre barriere all'ingresso nel mercato delle prestazioni professionistiche sportive, richiedendo investimenti sproporzionati per competere sportivamente.

⁴⁰⁴ FIFPro sostiene che ciò permetterebbe agli atleti di trasferirsi con più semplicità ai club con minori possibilità economiche, non dovendo questi corrispondere più alcun corrispettivo di cessione. Ad avviso di chi scrive, comunque, tale prospettiva è quantomeno opinabile: infatti, non si può a priori

studio più volte citato operato da KEA e dal CDES sono state prospettate, invece, soluzioni di mera razionalizzazione del sistema, più che di “rivoluzione” totale.⁴⁰⁵ Particolarmente degne di nota, allora, ad avviso di chi scrive, sono la proposta 1, volta a suggerire l’istituzione di una “*fair-play levy*” per i trasferimenti il cui ammontare fosse superiore ad una data cifra, in modo da “colpire” i trasferimenti dei giocatori appartenenti al “mercato primario superiore”⁴⁰⁶ (*supra*, 3.2.); la proposta 8, che si propone lo scopo di limitare l’ammontare del corrispettivo pattuito per i trasferimenti che avvengano successivamente ad un rinnovo di contratto⁴⁰⁷; e, infine, la proposta 16, volta a obbligare le società europee a pubblicare *online* tutti i dati rilevanti sui trasferimenti compiuti, con un grado di accuratezza paragonabile a quello a cui sono tenute le società quotate in borsa, al fine di garantire una maggiore semplicità nell’analisi del mercato.⁴⁰⁸

La gestione e la normalizzazione del mercato delle prestazioni professionistiche sportive, allora, non sarebbe fine a se stessa ma potrebbe, già di per sé, produrre una connessa ottimizzazione delle dinamiche concorrenziali del mercato dei servizi di procura sportiva. Se si tiene a mente, come visto, che le principali problematiche concorrenziali di tale mercato sono connesse ad uno sfruttamento e un condizionamento delle sottostanti dinamiche del mercato delle prestazioni sportive professionistiche, non si può non suggerire che il raggiungimento di un equilibrio

escludere che, in un ipotetico sistema in cui il trasferimento di un atleta da una società all’altra fosse completamente libero, a beneficiarne sarebbero comunque le società in grado di corrispondere i salari più alti. Si ricordi, d’altronde, che durante le discussioni per la riforma del sistema dei trasferimenti avvenuta nel 2001, i governi inglese e tedesco esercitarono pressioni politiche volte ad evitare l’abolizione dei corrispettivi di trasferimento proprio per tal motivo. Cfr. G. PEARSON, op. cit., p. 225.

⁴⁰⁵ Cfr. KEA e CDES, op. cit., p. 253 e ss..

⁴⁰⁶ L’ammontare così raccolto potrebbe essere redistribuito dagli organi di governo sportivo internazionali con modalità volte a promuovere l’equilibrio competitivo nelle competizioni sportive.

⁴⁰⁷ D’altronde, si è visto (*supra*, 1.2.) che una delle principali conseguenze della sentenza Bosman è stata che le società hanno tentato di rinnovare frequentemente prima della scadenza i contratti dei propri atleti, con lo scopo di non perderli a “parametro zero” e, anzi, lucrare il più possibile da eventuali trasferimenti. Così facendo, invece, si produrrebbe una situazione più aderente a quella che la sentenza Bosman intendeva garantire, inoltre limitando la crescita dei corrispettivi per le cessioni di contratto. Tuttavia, non si può non segnalare come una tale modifica potrebbe avere effetti dannosi per i club con minori risorse economiche che, per potersi garantire corrispettivi di cessione più alti, sarebbero quindi costretti a cedere i “cartellini” dei propri atleti prima di rinnovargli il contratto. Non è detto, quindi, che una proposta del genere potrebbe avere solo effetti benefici.

⁴⁰⁸ Si è più volte ripetuto, d’altronde, come l’opacità del mercato delle prestazioni professionistiche sportive (e dei servizi di procura sportiva) rappresenti uno dei principali problemi da affrontare nell’analizzare tali settori economici alla luce del diritto della concorrenza.

concorrenziale adeguato sia un processo circolare, in grado di influenzare vicendevolmente entrambi i mercati considerati.

Come “punto di intersezione” fra le dinamiche dei due mercati va considerata, allora, la funzione economica delle T.P.O., che – se adeguatamente analizzate, monitorate e implementate – potrebbero permettere una maggiore competitività delle società minori sul mercato delle prestazioni professionistiche sportive. Se sono chiari gli obiettivi legittimi perseguiti dalla F.I.F.A. nel vietare, comunque, tale pratica, si è però detto che gli stessi rischiano comunque di essere frustrati dall’operato dei procuratori sportivi, in grado di minare, in particolare, il principio di stabilità contrattuale secondo le stesse dinamiche che il divieto alle T.P.O. vorrebbe prevenire (*supra*, 4.4.). Allora, laddove il divieto alle T.P.O. venisse ritenuto violare il diritto antitrust europeo e, perciò, si dovesse procedere ad un’adeguata regolamentazione di tali accordi, uno spostamento in tali attività dei margini di profitto degli agenti potrebbe sia garantire un miglior funzionamento del mercato dei trasferimenti sia, indirettamente, rendere “politicamente” più accettabile una decisione “di compromesso” della F.I.F.A. volta a calmierare i compensi degli stessi per le loro attività di rappresentanza.⁴⁰⁹

Si è tentato di mettere in luce l’interdipendenza tra l’attività di investimento in T.P.O. e quella di procura sportiva: è chiaro che eventuali modifiche dei regolamenti F.I.F.A. ne dovrebbero tenere conto, tentando di predisporre adeguati meccanismi volti ad evitare l’insorgenza di conflitti di interesse. Ad opera di chi scrive, tuttavia, si dovrebbe altresì garantire un assetto regolamentare in grado di evitare possibili conflitti di interesse dei procuratori nella loro attività di rappresentanza sia di club che di atleti, per evitare che la concentrazione dei migliori giocatori in un numero ristretto di agenti legati da relazioni fiduciarie ai club con maggiori possibilità di spesa nel mercato delle prestazioni sportive professionistiche possa influenzare le normali dinamiche di domanda e offerta di quest’ultimo, facendo deviare, di conseguenza, i

⁴⁰⁹ Si può prospettare, per esempio, che meccanismi (come quello del “*fair-play levy*” proposto da KEA e dal CDES per quanto riguarda il sistema dei trasferimenti) possano essere adeguatamente implementati al fine di produrre gli stessi effetti per quanto riguarda i compensi versati a procuratori sportivi che superino un certo ammontare.

canali migratori dei calciatori professionisti (*supra*, 4.2.).⁴¹⁰ Allora, come più volte ribadito, la recente modifica del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A. che permette a tali soggetti di rappresentare più parti in uno stesso affare non andrebbe accolta con favore, in virtù delle “patologie” del mercato analizzate (*supra*, 4.2.), che a causa di ciò potrebbero pertanto addirittura aggravarsi. Senza contare che, come visto (*supra*, 2.3.2.), anche la possibilità, attualmente, di rappresentare sia l’allenatore sia i giocatori di una stessa squadra potrebbe creare ulteriori situazioni di conflitto di interessi, in grado di falsare anche le normali dinamiche di domanda e offerta nel mercato delle prestazioni sportive professionistiche.⁴¹¹

Per quanto riguarda, poi, la questione dell’esistenza di barriere all’ingresso nel mercato dei servizi di procura sportiva e della specializzazione dei singoli procuratori in specifiche “nicchie” di mercato, si dovrebbe prendere atto e analizzare approfonditamente una situazione di mercato frutto di peculiari dinamiche fiduciarie tra gli operatori dello stesso e delle ovvie efficienze prodotte dalla specializzazione in specifici segmenti di mercato di determinati agenti.⁴¹² Ebbene, gli interventi del

⁴¹⁰ Si potrebbe ipotizzare, ad esempio, la previsione di disposizioni del tipo di quelle presenti nel regolamento agenti della F.I.G.C. del 2006 (*supra*, 2.3.2.) che vietava da un lato che un procuratore potesse rappresentare contemporaneamente sia una data società che gli atleti sotto contratto con la stessa; dall’altro vietava che il procuratore che avesse rappresentato una società in un trasferimento potesse rappresentare, per i dodici mesi successivi, l’atleta ceduto. Ancor più risalente ma comunque degna di nota è anche un’altra vecchia previsione del regolamento agenti della F.I.G.C. che circoscriveva il numero di giocatori di uno stesso club rappresentabili da uno stesso procuratore. Ad avviso di chi scrive, un’ulteriore ipotetica soluzione potrebbe essere limitare, per un determinato arco di tempo, la possibilità di un procuratore, che abbia rappresentato una società in un trasferimento “in uscita”, di rappresentare la stessa in un trasferimento “in entrata”, e viceversa. Un’ultima soluzione – forse, però, poco proporzionata – sarebbe la previsione di un’incompatibilità, per uno stesso soggetto, dell’attività di rappresentanza di società con quella di giocatori, imponendosi all’agente, pertanto, una “scelta professionale”. Tale situazione di incompatibilità, invece, potrebbe essere utile tra l’attività di procura sportiva e quella di investimento in T.P.O., per evitare il verificarsi di situazioni come quella avvenuta nel “caso Rojo”, in cui l’agente tentò di sfruttare il suo ruolo di intermediario per favorire il trasferimento dell’atleta sul cui contratto detenga diritti economici (*supra*, 4.4.1.).

⁴¹¹ In un’ottica generale, una soluzione a tal riguardo, conformemente alla proposta 16 dello *Study on Sports Agents in the European Union* citato, potrebbe essere la predisposizione di codici di condotta vincolanti, redatti congiuntamente dagli organi di rappresentanza dei procuratori, delle federazioni, dei club e degli atleti, in particolare al fine di prevenire l’insorgenza di conflitti di interesse. Cfr., KEA, CDES e EOSE, op. cit., p. 175.

⁴¹² A tal riguardo, sono sicuramente importanti le nuove previsioni in tema di trasparenza previste, a partire dal 2015, nel nuovo Regolamento sugli intermediari F.I.F.A. (*supra*, 2.3.1.) che permetteranno nei prossimi anni di avere una situazione più chiara dello stato del mercato. In ogni caso, però, oltre che un sistema volto a garantire la trasparenza dei singoli trasferimenti, per comprendere l’effettiva distribuzione del potere di mercato, potrebbe essere utile offrire una visione d’insieme dell’intero mercato. Riprendendo la proposta 10 dello *Study on Sports Agents in the European Union* citato, si potrebbe allora

diritto della concorrenza e dei regolatori sportivi dovrebbero essere volti ad evitare che il potere di mercato di taluni soggetti possa tradursi in pratiche abusive o in accordi fra procuratori in grado di restringere la concorrenza nel mercato (*supra*, 4.2.).⁴¹³ Ogni intervento dovrà, poi, sempre tenere in conto il buon funzionamento del sottostante mercato delle prestazioni professionistiche sportive, per far sì che gli agenti non si appropriino – in virtù del loro ruolo di *gate-keepers* – delle rendite economiche in realtà spettanti alle società. Ad esempio, qualora si assistesse, al momento di un trasferimento, ad una troppo netta sproporzione tra corrispettivo ricevuto dalla società e compenso ricevuto dal procuratore non si potrebbe non considerare che ciò inciderebbe anche sulla redistribuzione delle indennità di formazione, il cui effettivo pagamento risulta, in generale, un problema aperto (*supra*, 3.4.1.): infatti, la base su cui calcolare la percentuale da versare a titolo di indennità di formazione alle società sarà solo il corrispettivo di cessione pattuito fra le due società e non eventuali oneri accessori corrisposti, ad esempio, ai procuratori sportivi. Il ruolo e l'operato dei procuratori sportivi, insomma, dovrebbe essere monitorato e indirizzato al fine di assolvere alle effettive necessità del mercato (in particolare, dunque, la rappresentanza contrattuale degli atleti, per colmare le asimmetrie informative di questi ultimi nelle trattative con le società), evitando che gli stessi sfruttino posizioni di potere di mercato per influenzare il sistema dei trasferimenti, traendone un personale profitto.

Quel che è importante sottolineare, da un punto di vista generale, è che in ogni caso la considerazione della specificità dello sport «*non possa che aver luogo nel rispetto, anziché*

garantire una pubblicazione continua e aggiornata di tutti i procuratori sportivi e dei rispettivi clienti, siano società, atleti o allenatori (come del resto avviene in Francia solo per quanto riguarda queste due ultime categorie), in particolare tentando di adottare adeguati strumenti per garantire la *disclosure* dei casi in cui un procuratore stia in realtà rappresentando un atleta per conto di un altro agente. Cfr. KEA, CDES e EOSE, op. cit., p. 175. Si noti, comunque, che numerose federazioni risultano non rispettare correttamente le disposizioni in tema di trasparenza del Regolamento sugli intermediari F.I.F.A.; cfr. M. COLUCCI, D. RAPACCIUOLO, op. cit., p. 91.

⁴¹³ In ogni caso, ogni intervento dovrebbe aver ben presente le dinamiche empiriche di funzionamento del mercato, al fine di proporre soluzioni in grado di produrre effettivamente dei risultati: ad esempio, proposte come quelle dell'A.G.C.M. nell'indagine sul settore calcio citata (*supra*, 2.3.), volte a consentire la possibilità di conferire mandati a plurimi procuratori, al fine di scegliere poi la proposta contrattuale più conveniente tra quelle prodotte dai vari agenti, potrebbe avere ben poca efficacia, avendo l'attività di procura sportiva carattere strettamente fiduciario e personale.

*a prezzo del sacrificio, delle regole di diritto comune, e delle regole concorrenziali in particolare».*⁴¹⁴

Nel considerare allora tutte le problematiche sin qui esposte alla luce del diritto della concorrenza, tenendo però in conto le peculiari esigenze sportive, si dovrà dunque garantire l'esistenza di assetti concorrenziali dinamici in mercati aperti e contendibili, luogo dell'innovazione e dello sviluppo in funzione dell'accresciuto benessere dei consumatori. E qualora si assuma che l'innovazione nel settore sportivo vada individuata anche nell'attività di scoperta, formazione e promozione di giovani talenti sportivi, se da un lato la protezione di tale attività potrà essere individuata come un obiettivo filoconcorrenziale⁴¹⁵, in grado di ammettere pratiche (come, forse, le T.P.O.) volte a garantirne il raggiungimento, sebbene a prima vista restringendo la concorrenza nel mercato; dall'altro pratiche o regolamentazioni che abbiano l'effetto opposto dovranno essere guardate con una maggior attenzione per evitare un ulteriore aumento delle disparità economiche, in termini di fatturati, già esistenti fra le varie società in virtù di lecite e comprensibili differenze di efficienze economiche e di capacità di profitto.⁴¹⁶ Insomma, garantire il corretto espletamento delle dinamiche concorrenziali nel mercato dei servizi di procura sportiva, evitando la formazione o il rafforzarsi di posizioni di dominanza nonché pratiche collusive fra gli operatori dello stesso, è di assoluta necessità se si vuole tentare di preservare la competitività nel sottostante mercato delle prestazioni sportive professionistiche: non criticare immotivatamente l'influenza assunta da tali prestatori di servizi nel mercato dei trasferimenti, bensì, semplicemente, far sì che anche il loro operato sia pienamente soggetto ai principi della concorrenza dell'Unione Europea, senza che la specificità dello sport possa essere usata come uno "scudo" contro l'intervento delle autorità pubbliche.

⁴¹⁴ Cfr. M. PERRINO, *La "cessione" degli atleti. Regole sui trasferimenti e diritto della concorrenza: il caso del calcio in AIDA - Annali italiani del diritto d'autore, della cultura e dello spettacolo, 2003*, p. 101.

⁴¹⁵ Cfr. M. PERRINO, *op. cit.*, p. 102.

⁴¹⁶ Tanto più che, come esposto dall'indagine sul settore calcio citata svolta dall'A.G.C.M., se da un lato l'indipendenza economica delle singole società è una condizione indispensabile perché tra le stesse si possano sviluppare corrette dinamiche concorrenziali; dall'altro, i risultati finanziari delle singole società sono strettamente correlate ai risultati sportivi: perciò, l'affermazione di situazioni di "dominanza sportiva" potrebbe conseguentemente favorire l'insorgenza di situazioni di "dominanza economica". Cfr. Autorità garante della concorrenza e del mercato, *indagine cit.* (punti 475 e ss.).

Bibliografia

AA. VV., *Contractual stability in football*, European Sports Law and Policy Bulletin, Issue I-2011.

ALESSI R., “Nullità di protezione” e poteri del giudice tra Corte di Giustizia e Sezioni Unite della Corte di Cassazione, in Atti della giornata di studi in onore di Giancarlo Filanti, L'evoluzione delle tutele nella prospettiva europea, 2014.

ANTONOV G., *Is F.I.F.A. fixing the prices of intermediaries? An E.U. competition law analysis*, in Asser International Sports Law Blog, <http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/the-new-fifa-regulations-for-intermediaries-and-the-recommended-maximum-remuneration-an-eu-competition-law-analysis-by-georgi-antonov-asser-institute#_ftnref20>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.

ARNAUT J. L. (a cura di), *Independent European Sport Review*, 2006.

AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO, *IC27 – Settore del calcio professionistico* (indagine conoscitiva), 2007.

BASTIANON S. (a cura di), *L'Europa e lo sport: profili giuridici, economici e sociali. Vent'anni della sentenza Bosman 1995-2015*, G. Giappichelli Editore – Torino, 2016.

BASTIANON S., *Sport, Antitrust ed equilibrio competitivo nel diritto dell'Unione Europea* in Il Diritto dell'Unione Europea, 3/2012.

BELLINAZZO M., *Goal Economy: TPO, TPI, cosa sono e perchè vanno regolamentate*, 2016, <<http://www.goal.com/it/news/16022/goal-economy/2016/01/20/19498322/goal-economy-tpo-tpi-cosa-sono-e-perch%C3%A8-vanno-regolamentate>>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.

BERTRAND & ASSOCIÉ CABINET D'AVOCATS, *Plafonnement des commissions d'agent sportif: le Conseil d'Etat annule la décision de la Fédération Française de Football*, 2017, <<https://www.bertrand-sport-avocat.com/droitdusport/droit-du-sport/jurisprudence/918-plafonnement-des-commissions-dagent-sportif-le-conseil-detat-annule-la-decision-de-la-federation-francaise-de-football>>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.

BESSONE M. (a cura di), *Istituzioni di diritto privato*, G. Giappichelli Editore – Torino, 2012.

BLANDINI A., DEL VECCHIO P., LEPORE A., MAIELLO U., *Codice di giustizia sportiva F.I.G.C.*, Edizioni Scientifiche Italiane, 2016.

- BUREAU M. C., MARCHAL E., *Incertitudes et médiations au coeur du marché du travail* in *Revue française de sociologie* 50(3), 2009.
- CANTAMESSA L., RICCIO G. M., SCIANCALEPORE G., *Lineamenti di diritto sportivo*, Giuffrè Editore, 2008.
- COCCIA M., *Il trasferimento dei calciatori e il diritto della concorrenza: quale mercato rilevante?*, in *Rivista di diritto sportivo* 3-4/1998.
- COLANTUONI L., *Diritto Sportivo*, G. Giappichelli Editore – Torino, 2009.
- COLUCCI M., RAPACCIUOLO D., *Fifa regulations on working with intermediaries*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport*, 3/2016.
- COMPETITION COMMISSION SOUTH AFRICA, *Football agents to be prosecuted for price fixing (Media Statement)*, 2017, <<http://www.compcom.co.za/wp-content/uploads/2017/01/FOOTBALL-AGENTS-TO-BE-PROSECUTED-FOR-PRICE-FIXING-002.pdf>>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.
- CONI A., *Il caso RFC Sérésien: la prima condanna per violazione del divieto di TPO*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 2/2015.
- CONI A., *Le Third Party Ownership*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 1/2015.
- CONN D., *Jorge Mendes: the most powerful man in football?*, 2014, <<https://www.theguardian.com/football/2014/sep/22/-sp-jorge-mendes-agent-third-party-ownership-players>>, ultimo accesso 15 gennaio 2018.
- D'ADDA A., *Nullità parziale e tecniche di adattamento del contratto*, CEDAM, 2008.
- DANIELE L., *Diritto dell'Unione Europea (quarta edizione)*, Giuffrè Editore, 2010.
- DE MARCO N., *The end of the licensed football agents*, in *Sports Law Bulletin*, 2014, <<https://www.sportslawbulletin.org/the-end-of-the-licensed-football-agent/>>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.
- DE MARCO N., *The new FA Football Intermediaries Regulations and the disputes likely to arise*, in *Sports Law Bulletin*, 2015, <<https://www.sportslawbulletin.org/the-new-fa-football-intermediaries-regulations-and-the-disputes-likely-to-arise/>>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.
- DELOITTE, *Deloitte Annual Review of Football Finance 13th Edition*, 2003.
- DELOITTE, *Deloitte Annual Review of Football Finance 26th Edition*, 2017.
- DEMAZIÈRE D., JOUVENET M., *The Market Work of Football Agents and the Manifold Valorizations of Professional Football Players* in *Economic sociology*_the

European electronic newsletter, vol. 15, n. 1, 2013, <http://econsoc.mpifg.de/archive/econ_soc_15-1_docm.pdf>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.

DEMURO I., FROSINI T. E. (a cura di), *Calcio professionistico e diritto*, Giuffrè Editore, 2009.

DI FRANCESCO M., *Il recesso ante tempus dal contratto di lavoro sportivo nel settore del calcio professionistico*, in Rivista di Diritto ed Economia dello Sport 3/2007.

DI NELLA L., *Sport e Mercato – Metodo, modelli, problemi*, Edizioni Scientifiche Italiane, 2010.

DUVAL A., *EU Law is not enough: Why FIFA's TPO ban survived its first challenge before the Brussels Court* in Asser International Sports Law Blog, <<http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/eu-law-is-not-enough-why-fifa-s-tpo-ban-survived-before-the-brussels-court1>>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.

DUVAL A., MEKENKAMP K., *De- or Re-regulating the middlemen? The DFB's regulation of intermediaries under EU law scrutiny at the OLG Frankfurt*, in Asser International Sports Law Blog, <http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/de-or-re-regulating-the-middlemen-the-dfb-s-regulation-of-intermediaries-under-eu-law-scrutiny-at-the-olg-frankfurt-by-antoine-duval-and-kester-mekenkamp#_ftnref28>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.

DUVE C., *Blog Symposium: Why FIFA's TPO ban is justified*, in Asser International Sports Law Blog, <<http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/blog-symposium-the-justification-of-fifa-s-tpo-ban-by-prof-dr-christian-duve>>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.

ECA, *Study on the transfer system in Europe*, 2014, <http://www.ecaeurope.com/Research/Study%20on%20the%20Transfer%20System%20in%20Europe/ECA%20Study%20on%20Transfer%20System%20in%20Europe_WEB%20version.pdf>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.

EGGER A., STIX-HACKL C., *Sports and Competition Law: A Never-ending Story?* in European Competition Law Review 2002, issue 2, Sweet & Maxwell Limited.

F.I.F.A. T.M.S., *Big 5-Transfer Window Analysis, Summer 2014*.

F.I.F.A. T.M.S., *Big 5-Transfer Window Analysis, Summer 2015*.

F.I.F.A. T.M.S., *Big 5-Transfer Window Analysis, Summer 2016*.

F.I.F.A. T.M.S., *Big 5-Transfer Window Analysis, Summer 2017*.

F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2013*.

- F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2014*.
- F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2015*.
- F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2016*
- F.I.F.A. T.M.S., *Global Transfer Market Report 2017*.
- F.I.F.A. T.M.S., *Intermediaries in International Transfers 2016*.
- F.I.F.A. T.M.S., *Intermediaries in International Transfers 2017*.
- FAVELLA R., *I rapporti tra agenti di calciatori e società sportive. Lo spunto offerto dalla vicenda Udinese vs Citezenpiller*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 3/2009.
- GALGANO F., *Compravendita dei calciatori: il corrispettivo pagato dall'acquirente è, dunque, il prezzo della cessione*, in *Contr. e impr.*, 2002.
- GALGANO F., *La compravendita dei calciatori*, in *Contr. e impr.*, 2001
- GHEZZI F., OLIVIERI G., *Diritto Antitrust*, G. Giappichelli Editore – Torino, 2013.
- GRANOVETTER M., *Economic action and social structure: The problem of embeddedness* in *American Journal of Sociology* 91(3).
- GUIDOLIN R., *Da Bosman a Ronaldo, i trasferimenti in pendenza di contratto*, in *Rivista di Diritto Sportivo* 1-2/1998.
- GULLO D., *L'impatto del diritto della concorrenza sul mondo dello sport*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 3/2007.
- HAMIL S., CHADWICK S. (a cura di), *Managing football: An international perspective*, Elsevier Butterworth-Heinemann, 2010.
- IZZO C. G., MERONE A., TORTORA M., *Il Diritto dello Sport*, UTET Giuridica, 2007.
- J. CRESPO PÈREZ, *Il caso Webster: un nuovo Bosman?*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 1/2008.
- J. MEHRZAD, *Player contracts: fifa regulations on working with intermediaries: analysis*, in *World Sports Law Report*, volume 12, issue 11, 2014.
- JONES A., SUFRIN B., *EU Competition Law, Text, Cases and Materials (sixth edition)*, Oxford, 2016.
- KEA, CDES, EOSE, *Study on Sports Agents in European Union* (studio svolto per conto della Commissione Europea), 2009.

KEA, CDES, *Study on the economic and legal aspects of transfers of players* (studio svolto per conto della Commissione Europea), 2013.

KPMG, *Project TPO* (studio per conto dell'E.C.A.), 2013.

LABORATOIRE DE DROIT DU SPORT, *rémunération des agents sportifs: la FFF hors jeu?*, 2013, n. 145(17), <http://laboratoire-droit-sport.fr/wp-content/uploads/2013/07/R%C3%A9mun%C3%A9ration-des-agent-sportifs_22-juillet-2013.pdf>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.

LAI M., *Dagli agenti di calciatori ai procuratori sportivi: la nuova disciplina in materia di intermediari nel calcio professionistico*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 1/2015.

LAMADRID DE PABLO A., *Competition Law as Fairness*, in *Journal of European Competition Law & Practice*, Volume 8, Issue 3, 2017.

LIBERTINI M., *Diritto della concorrenza dell'Unione Europea*, Giuffrè Editore, 2014.

LINDHOLM J., *Can I please have a slice of Ronaldo? The legality of fifa's ban on third-party ownership under European Union law* in *Int Sports Law J* (2016) 15: 137, Springer International Publishing.

MAGGIOLINO M., *Calcio e trasferimenti: un'analisi economica*, in *Rivista di diritto sportivo* 1/2016.

MARINO G., SMACCHIA L., *Il caso Rojo e la validità degli accordi di TPO*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 3/2016.

MARSILIO P. E., *La predeterminazione contrattuale dell'indennizzo da recesso ante tempus nel rapporto di lavoro del calciatore professionista: strumenti codicistici e sviluppi processuali*, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 1/2016.

MISIC T., VAN MAREN O., *The New FIFA Intermediaries Regulations under EU Law Fire in Germany*, in *Asser International Sports Law Blog*, <<http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/the-new-fifa-intermediaries-regulations-under-eu-law-fire-in-germany-by-tine-misic>>, ultimo accesso 15 gennaio 2018.

MONTI G., *EC Competition Law*, Cambridge University Press, 2007.

MONTI M., *Sport and Competition. Excerpts of a speech given at a Commission-organised conference on sports*, 2000, <http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-00-152_en.htm>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.

NASCIMBENE B., BASTIANON S., *Diritto Europeo dello Sport*, G. Giappichelli Editore – Torino, 2011.

- NEALE W. C., *The peculiar economics of professional sports: a contribution of the firm in sporting competition and in market competition*, in *The Quarterly Journal of Economics*, 1965.
- NICOLELLA G. (a cura di), *Diritto dello Sport. Ordinamento, giustizia e previdenza*, Altalex, 2011.
- NORBÄCK P., OLSSON M., PERSSON L., *The Emergence of a Market for Football Stars: Talent Development and Competitive Balance in European Football*, Research Institute of Industrial Economics, IFN Working Paper No. 1126, 2016.
- OSTI C., *Il mercato dello sport nel diritto della concorrenza* in *AIDA - Annali italiani del diritto d'autore, della cultura e dello spettacolo*, 2003.
- PARRISH R., *Sports Law and Policy in the European Union*, Manchester University Press, 2003.
- PEARSON G., *Sporting justifications under EU free movement and competition law: the case of the football transfer system*, in *European Law Journal*, Volume 21, Issue 2, 2015.
- PEETERS T., SZYMANSKI S., *Financial fair play in European football*, in *Economic Policy*, vol. 29, issue 7, 2014.
- PERRINO M., *La "cessione" degli atleti. Regole sui trasferimenti e diritto della concorrenza: il caso del calcio*, in *AIDA - Annali italiani del diritto d'autore, della cultura e dello spettacolo*, 2003.
- PISENT MASONS LAW FIRM, *Research and case law hint at how FIFPro's challenge to football transfer system might develop*, <<https://www.out-law.com/en/articles/2015/september/research-and-case-law-hint-at-how-fifpros-challenge-to-football-transfer-system-might-develop/>>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.
- POLI R., ROSSI G., BESSON R., *Football agents in the biggest five european football markets. An empirical research report*, CIES Football Observatory, 2012.
- POLI R., *Third-party entitlement to shares of transfer fees: problems and solutions* in *Asser International Sports Law Blog*, <<http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/blog-symposium-third-party-entitlement-to-shares-of-transfer-fees-problems-and-solutions-by-dr-raffaele-poli-head-of-cies-football-observatory>>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.
- PUTTI P. M., *La nullità parziale – Diritto interno e comunitario*, Edizioni Scientifiche Italiane, 2002.
- ROSEN S., *The economics of superstars*, in *American Economic Review*, 71(5), 1981.

ROSSI G., SEMENS A., BROCARD J.F., *Sports Agents and Labour Markets. Evidence from World Football*, Routledge, 2016.

RUSSO P., *In Spagna provano a salvare fondi e TPO*, 2015, <<https://cercandoblivia.wordpress.com/tag/third-party-ownership/>>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.

RUSSO P., *Pippo Russo: Doyen perde in tribunale*, 2015, <<http://www.calciomercato.com/news/pippo-russo-doyen-perde-in-tribunale-683426>>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.

SOCCER LADUMA, *SAFA's Intermediary Rules And Regulations Suspended*, 2015, <<https://www.soccerladuma.co.za/news/articles/local/categories/south-africa/safa-s-intermediary-rules-and-regulations-suspended/212433>>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.

SPADAFORA M. T., *Diritto del lavoro sportivo*, G. Giappichelli Editore – Torino, 2012.

STRYDOM M., *SA football agents in hot water for 'price fixing'*, 2017, <<https://www.timeslive.co.za/sport/soccer/2017-10-10-sa-football-agents-in-hot-water-for-price-fixing/>>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.

SZYMANSKI S., *The economic arguments supporting a competition law challenge to the transfer system*, 2015, <www.fifpro.org/attachments/article/6242/Embargoed%20Stefan%20Szymanski%20Transfer%20System%20Analysis.pdf [accessed 24 November 2015]>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.

TRAFFICANTE F., *Profili critici e comparatistici dei sistemi salariali nello sport professionistico: due casi a confronto*, in *EJSS Journal*, 2014, 2(2), Palermo.

TYLER HALL W., *After the Ban: The Financial Landscape of International Soccer After Third-Party Ownership*, in *Oregon Law Review*, Vol. 94, 179.

U.E.F.A., *UEFA position on Article 165 of the Lisbon Treaty*, <https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/uefaorg/EuropeanUnion/01/57/91/67/1579167_DOWNLOAD.pdf>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.

U.E.F.A., *Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2014*.

U.E.F.A., *Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2015*.

UBERTAZZI L. C., *Commentario breve alle leggi su proprietà intellettuale e concorrenza*, Wolters Kluwer, 2016.

VAN MAREN O., *Blog Symposium: FIFA must regulate TPO, not ban it. The point of view of la Liga* in *Asser International Sports Law Blog*,

<<http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/fifa-must-regulate-tpo-not-ban-it-by-the-spanish-football-league-la-liga>>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.

VESTAGER M., *Fighting for European values in a time of change*, 2017, <https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2014-2019/vestager/announcements/fighting-european-values-time-change_en>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.

VESTAGER M., *Protecting consumers from exploitation*, 2016, <https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2014-2019/vestager/announcements/protecting-consumers-exploitation_en>, ultimo accesso 14 gennaio 2018.

WHISH R., BAILEY D., *Competition Law (eight edition)*, Oxford University Press, 2015.

YILMAZ S., DUVAL A., *What Pogba's transfer tells us about the (de)regulation of intermediaries in football*, in Asser International Sports Law Blog, <<http://www.asser.nl/SportsLaw/Blog/post/what-pogba-s-transfer-tells-us-about-the-de-regulation-of-intermediaries-in-football-by-serhat-yilmaz-loughborough-university-and-antoine-duval-asser-institute>>, ultimo accesso 13 gennaio 2018.

Giurisprudenza

Cassazione, 4 luglio 1953, n. 2085.

Cassazione, 26 gennaio 1971, n. 174.

Cassazione, 23 febbraio 2004, n. 3545.

Conseil d'État, 2ème et 7ème sous-sections réunies, 10 juin 2013, 361327.

Corte di Giustizia, 25 ottobre 1977, causa 26/76, *Metro c. Commissione*.

Corte di Giustizia, 14 febbraio 1978, causa 27/76, *United Brands c. Commissione*.

Corte di Giustizia, 27 gennaio 1987, causa C-45/85, *Verband der Sachversicherer c. Commissione*.

Corte di Giustizia, 15 dicembre 1995, causa C-415/93, *Union royale belge des sociétés de football association ASBL e altri c. Jean-Marc Bosman e altri*.

Corte di Giustizia, 11 aprile 2000, cause riunite 51/96 e 191/97, *Deliège c. Ligue francophone de judo et disciplines associées ASBL, Ligue belge de judo ASBL, Union européenne de judo e François Pacquée*.

Corte di Giustizia, 4 dicembre 2001 (data di rimozione dal registro), causa C-264/98, *Balog v. Royal Charleroi Sporting Club ASBL*.

Corte di Giustizia, 19 febbraio 2002, causa C-309/99, *J.C.J. Wouters, J.W. Savelbergh e Price Waterhouse Belastingadviseurs BV c Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten*.

Corte di Giustizia, 18 luglio 2006, causa C-519/04, *Meca-Medina e Majcen c Commissione*.

Corte di Giustizia, 15 marzo 2007, causa C-95/04, *British Airways c Commissione*.

Corte di Giustizia, 16 marzo 2010, causa C-325/08, *Olympique Lyonnais SASP c. Olivier Bernard e Newcastle UFC*.

Corte di Giustizia, 13 ottobre 2011, causa C-439/09, *Pierre Fabre c Commissione*.

Corte di Giustizia, 18 luglio 2013, causa C-136/12, *Consiglio nazionale dei geologi c Autorità garante della concorrenza e del mercato*.

T.A.R. Lazio, 11 novembre 2010, n. 33427.

T.A.S., 2004/A/635, *RCD Espanyol De Barcelona Sad c. Club Atletico Velez Sarsfield*, lodo del 27 gennaio 2005.

T.A.S., 2007/A/1298-1299-1330, *Wigan Athletic F.C./Heart of Midlothian/Webster*, lodo del 30 gennaio 2008.

T.A.S., 2007/O/1310, *Bruno Heiderscheid c. Franck Ribéry*, lodo del 16 aprile 2008.

T.A.S., 2008/A/1519-1520, *F.C. Shakhtar Donetsk/Mr. Matuzalem Francelino da Silva/Real Zaragoza*, lodo del 19 maggio 2009.

T.A.S., 2010/A/2145-2146-2147, *Sevilla FC SAD/Udinese Calcio S.p.A./Morgan De Sanctis*, lodo del 28 febbraio 2011.

T.A.S., 2014/O/3781-3782, *Sporting Clube de Portugal Futebol SAD/Doyen Sports Investment Limited*, lodo del 21 dicembre 2015.

Tribunale primo grado CE, III sezione, 9 novembre 1994, causa T-46/92, *Scottish Football Association c. Commissione*.

Tribunale primo grado CE, IV sezione ampliata, 22 ottobre 1997, cause riunite T-213/95 & T-18/96, *Stichting Certificatie Kraanverhuurbedrijf (SCK) e Federatie van Nederlandse Kraanbedrijven (FNK) c Commissione*.

Tribunale di primo grado CE, IV sezione, 30 settembre 2004, causa T-313/02, *Meca-Medina e Majcen c. Commissione*.

Tribunale primo grado CE, VI sezione, 26 gennaio 2005, causa T-193/02, *Piau c. Commissione, FIFA*.

Ringraziamenti

Al termine di questo lungo, gratificante e formativo percorso, che mi ha fatto crescere culturalmente, ma prima di tutto come uomo, non posso che spendere poche parole di ringraziamento per chi ha percorso questo piccolo “pezzo di strada” al mio fianco. In un momento importante, “di passaggio”, come questo, però, ogni parola rischia di diventare superflua, banale o scontata, se paragonata a quelle sensazioni, quelle emozioni, quell’orgoglio che difficilmente si può esprimere a parole. Mi limiterò, perciò, all’essenziale, consapevole che il più grande ringraziamento sarà la condivisione di un così bel momento, sia con chi sarà fisicamente presente sia con chi lo sarà con la mente e con il cuore. Non essendo la sintesi un dono che mi compete, d’altronde, tentare di mettere nero su bianco dei ringraziamenti profondi e originali comporterebbe, probabilmente, dover rimandare la laurea alla prossima sessione.

Consapevole che i fatti varranno più delle parole, dunque, mi limito a ringraziare tutta la mia Famiglia e tutti i miei Amici, perché se sono ciò che sono, se dentro di me porto certi valori e certi principi è grazie a loro, grazie alle persone con cui sono cresciuto e che sono parte della mia vita.

Un ringraziamento, dovuto e sincero, va anche alla professoressa Filippelli, ai Dottori della cattedra e, soprattutto, al professor Libertini, il mio Relatore, che non mi hanno fatto mai mancare il loro supporto e sostegno critico, contribuendo con passione e dedizione allo sviluppo del mio lavoro. In particolare, ringrazio il professor Libertini per aver, sin dall’inizio, mostrato la massima fiducia e interesse nello sviluppo di un elaborato “poco tradizionale”, che mi ha permesso di coniugare gli studi svolti nel corso di questi cinque anni con una passione che coltivo sin da bambino.

Ad Maiora