

Non solo talento: una spiegazione dei super-redditi dei calciatori di serie A

Categories : [Cronache italiane](#), [Resoconti](#)

Tagged as : [Francesco Principe](#), [Menabò n. 20](#), [Michele Raitano](#)

Date : 15 aprile 2015

Come è noto, e come si dice anche nell'articolo di [FraGRa](#) in questo numero del *Menabò*, in molti paesi, ed anche nel nostro, è crescente la quota di super-ricchi che derivano il proprio reddito non dal capitale o dall'impresa ma dal lavoro. I dati di cui si dispone non consentono, però, di sapere chi effettivamente sono, e che lavoro svolgono, i working super-rich del nostro paese. Infatti, l'Agenzia delle Entrate pubblica unicamente i dati aggregati delle dichiarazioni dei redditi e non fornisce i micro-dati, neppure in forma anonima. Tuttavia, nel 2003 essa ha pubblicato i nomi dei 500 contribuenti più ricchi: tra i primi 12, 11 erano imprenditori, ma fra i *top 500* comparivano 120 individui con reddito prevalente da lavoro dipendente e ben 2/3 di questi erano calciatori o allenatori.

Per sapere di più sui meccanismi che portano a godere di super-redditi è, quindi, utile interrogarsi su come si formano le remunerazioni dei calciatori e delle superstar della nostra serie A. Anzitutto va ricordato che in Italia l'industria del calcio muove un business annuale di circa 1,6 miliardi di euro e i calciatori della massima serie sono tra i primi beneficiari di questo elevato giro d'affari. Ma il grado in cui ne beneficiano è molto differenziato. Infatti, anche all'interno di questo gruppo di lavoratori privilegiati, la disuguaglianza delle remunerazioni è elevatissima.

Nella stagione 2013-2014 l'indice di Gini degli stipendi annui netti contrattuali dei calciatori che fanno parte delle rose dei club italiani della massima serie (tralasciando le entrate da altre fonti, in primis da pubblicità e premi) raggiungeva, infatti, il 49,6%. Lo stipendio mediano annuo era pari a 500.000 Euro netti e quello medio a 760.000 Euro; soltanto il 5% dei calciatori guadagnava meno di 100.000 Euro l'anno (solitamente i ragazzi appena arrivati in "prima squadra"), mentre il 10% dei più pagati aveva uno stipendio contrattuale di almeno 1,7 milioni netti l'anno (equivalenti a 4.650 Euro al giorno).

I sei calciatori più pagati (il top 1% della nostra Serie A) si appropriano del 7,6% del monte salari complessivo e il loro salario eccede di 10 volte quello mediano dei loro colleghi e di quasi 7 volte quello medio. Come può accadere che anche all'interno di gruppi così privilegiati, si creino differenze di stipendio tanto elevate? Quali sono le effettive determinanti degli stipendi dei calciatori e, in particolare, qual è il ruolo delle differenze di talento?

Nella metà degli anni '80 Shervin Rosen, nel suo saggio "Economics of Superstars", indagò il funzionamento del mercato all'interno del quale si generano gli elevati guadagni delle superstar dello sport, oltre che di altre categorie quali i musicisti, le archi-star, i super-avvocati e i top manager. I due elementi cruciali che secondo Rosen spiegano i super-redditi delle superstar sono la presenza di sostituzione imperfetta e la possibilità di consumo congiunto, reso possibile dalle innovazioni tecnologiche che consentono di raggiungere un'audience potenziale pressoché sconfinata (si pensi alle partite di calcio trasmesse via pay TV in ogni parte del globo). In base all'approccio di Rosen, i consumatori premierebbero in misura esponenziale il talento, dal momento che essi sarebbero disposti a pagare cifre sempre più elevate per assistere alle prestazioni dei "migliori" (o per ricevere le loro prestazioni).

Un esempio può essere utile per far luce sulle dinamiche indotte dal progresso tecnologico. Pelé, considerato insieme a Maradona il più talentuoso giocatore della storia del calcio, nella sua carriera ha

Menabò di Etica ed Economia

giocato più di 700 partite e segnato altrettanti gol, vincendo tre coppe del mondo e diventando una star globale sin da suo debutto internazionale, nel mondiale del 1958 in Svezia. Dal 1960 il suo club di appartenenza, il Santos, gli ha versato uno stipendio di 150mila dollari l'anno equivalenti a circa 1,1 milioni di dollari di oggi; praticamente lo stipendio di un giocatore di medio livello della nostra serie A attuale. Quello che è attualmente considerato il miglior calciatore in attività, Messi, nella scorsa stagione ha guadagnato, di solo stipendio dal Barcellona, circa 20milioni di dollari. Cosa può spiegare queste differenze fra Pelè e Messi? Nei suoi anni migliori solo pochi fortunati avevano la possibilità di assistere alle performance di Pelè: il primo satellite televisivo è stato lanciato nel luglio del 1962, quattro anni dopo il suo debutto nella Coppa del Mondo. Per converso, il mondiale brasiliano del 2014 è stato trasmesso in più di 200 Paesi e la sola finale, con Messi in campo, ha fatto registrare più di un miliardo di telespettatori. Dunque riprendendo l'approccio analitico di Rosen, Messi non è necessariamente più talentuoso di Pelé, ma il progresso tecnologico gli ha permesso di ricevere oggi compensi stratosferici.

Inoltre, dato che tutti cercano di accaparrarsi le prestazioni del "migliore", le differenze fra gli stipendi dei calciatori non sono commisurate alle (eventuali) loro differenze di talento; consumo congiunto e sostituzione imperfetta rendono le prime differenze ben maggiori delle seconde e quindi non proporzionali ad esse.

Dunque le spiegazioni basate sui differenziali di talento sono insufficienti. Altri meccanismi sembrano essere alla base delle differenze tra calciatori ricchi, super-ricchi e anche "super-ricchissimi" e per identificarli occorre analizzare da vicino il processo attraverso il quale vengono fissati i compensi dei calciatori. In tale processo è cruciale la contrattazione tra il club e l'agente che rappresenta il calciatore che fa emergere il ruolo di altri fattori.

In particolare, i rapporti di forza tra club e calciatori (o loro agenti) sembrano dipendere anche dal potere relativo di questi ultimi e più specificamente dalla capacità dei calciatori di fissare il proprio compenso. Questa capacità dipende anche della popolarità dei calciatori che, peraltro, solo in misura limitata può essere collegata al talento di cui essi hanno dato prova in passato.

Per stabilire quanto, nella determinazione degli stipendi dei calciatori, contino le performance sportive (proxy del loro talento) o altre determinanti abbiamo costruito, con informazioni da diverse fonti, un dataset longitudinale che raccoglie, per i calciatori della serie A, gli stipendi contrattuali netti annui, una serie di indicatori delle performances sportive (voti, gol, assist, presenze) e della popolarità dei calciatori o del loro potere (espressi, ad esempio, dal numero di pagine Google e dalle caratteristiche dell'agente che li rappresenta in fase di contrattazione) e alcune variabili relative ai risultati sportivi e ai bilanci economici dei club in cui si gioca. Successivamente abbiamo analizzato in quale misura i diversi gruppi di variabili sono in grado di spiegare le differenze degli stipendi dei calciatori di serie A.

Dalle analisi risulta che le performance sportive contano: quelle della stagione precedente esercitano l'influenza maggiore sul salario, mentre poco rilevanti sono le performance di stagioni più lontane nel tempo, soprattutto se esse sono state inferiori a quelle recenti. Tuttavia, queste performance, anche se interpretate come segnale di puro talento, incidono sugli stipendi attraverso meccanismi in cui svolge un ruolo il potere di mercato. Più precisamente, nelle rinegoziazioni durante la finestra di mercato estiva, chi è stato protagonista di buone prestazioni riceverà offerte da una pluralità di squadre e ciò permetterà al suo procuratore di utilizzare la minaccia del trasferimento a un'altra squadra come leva per spuntare uno stipendio più elevato. Tuttavia, anche tralasciando l'effetto della rinegoziazione, le performance sportive sono in grado di spiegare al massimo il 20% dei differenziali retributivi. Inoltre, i dati sugli stipendi dei calciatori smentiscono l'ipotesi di Rosen che i compensi crescano in misura più che proporzionale all'aumentare delle performance sportive. Altri fattori giocano, evidentemente, un ruolo molto importante nello spiegare sperequazioni così elevate fra i super-ricchi dello sport.

Innanzitutto, dalle analisi emerge che la storia passata del calciatore ha un ruolo cruciale. L'esperienza

Menabò di Etica ed Economia

accumulata attraverso le stagioni precedenti – il numero di presenze in campionato e nelle coppe e le presenze in nazionale – imprimono una spinta verso l'alto al salario. D'altro canto, la popolarità accumulata nel corso degli anni, grazie al *celebrity endorsement*, permette ad alcuni calciatori di diventare delle vere e proprie icone pubblicitarie anche in settori che spesso hanno poco a che fare con il calcio giocato e anche in anni in cui le performance sportive non sono più all'altezza di quelle passate.

Infine, soprattutto fra i più pagati, fondamentale appare il ruolo del potere, sia della società per cui si gioca, sia dell'agente che rappresenta il calciatore in fase di contrattazione. Il potere economico del club di appartenenza ha un peso nella spiegazione dei salari ben maggiore dei risultati sportivi ottenuti dal club. Anche nel mondo del calcio dove – diversamente da quanto accade, per esempio, nella finanza – le performance individuali sono facilmente osservabili, le remunerazioni ottenute non possono in alcun modo essere fatte discendere unicamente da differenze nel talento e nella produttività degli individui. Altri fattori contano e ad essi occorre guardare per spiegare i super-redditi da lavoro e non soltanto delle star dello sport.