

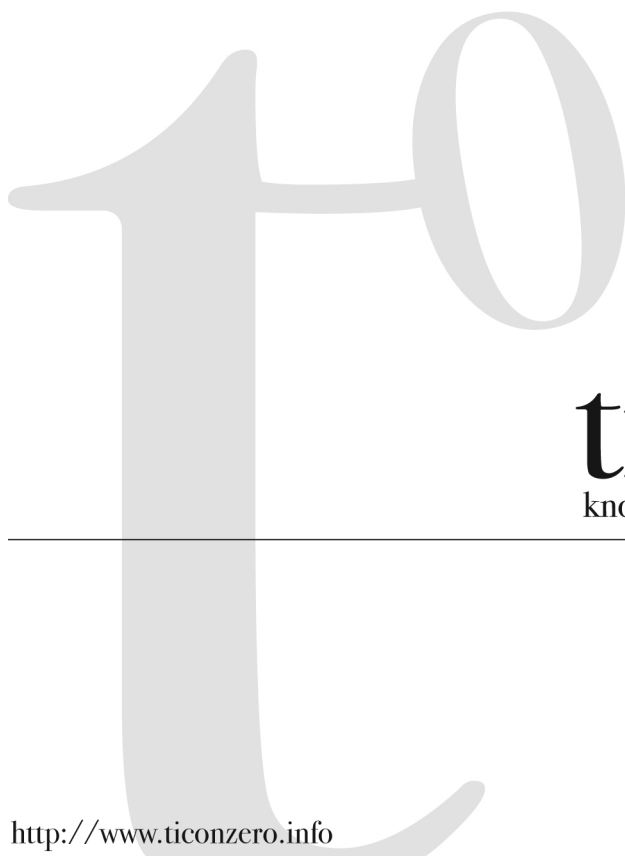
Partite di fine stagione, taciti accordi o *combine*?

di Raul Caruso

UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE - ISTITUTO DI POLITICA ECONOMICA

Giancarlo Alessandrelli chi era costui? Uno sfortunato portiere di riserva o lo strumento per 'aggiustare' l'ultima partita del 1979 tra una Juventus ormai sazia e un Avellino affamato di punti? Ma davvero l'ultima partita del campionato è la più prevedibile di tutte? I giocatori in campo semplicemente 'tirano i remi in barca' o davvero nelle ultime giornate del campionato le squadre si accordano? Solo chiacchiere da bar o il frutto di un'organizzazione dei campionati sbagliata? Questi sono alcuni dei quesiti a cui questo articolo cerca di dare una risposta.

Poiché tutte le competizioni organizzate a gironi possono presentare il medesimo problema, si presenta il caso della UEFA Champions League proponendo inoltre una riforma dell'attuale sistema di fissazione dei 'premi monetari'. In ultimo, sono presentati alcuni suggerimenti per la riforma dei campionati nazionali.



ticonzero
knowledge and ideas for emerging leaders

<http://www.ticonzero.info>

© Tutti i diritti riservati. Tutti gli articoli possono essere riprodotti con l'unica condizione di mettere in evidenza che il testo riprodotto è tratto da www.ticonzero.info. Registrazione Tribunale di Milano N. 565 del 5 Ottobre 2003

1 – Taciti accordi o combine?

In concomitanza delle ultime giornate del campionato di serie A è ricomparsa con insistenza sia sui giornali sia nei programmi televisivi l'espressione 'tacito accordo' a voler indicare il comportamento tenuto da due squadre in una partita in cui una di queste 'non ha nulla da chiedere al campionato' mentre la contendente attribuisce al match un valore particolarmente elevato. Nell'ultima giornata del campionato di serie A appena concluso, al termine di Catania – Chievo terminata in favore della prima (2-0), determinando quindi la retrocessione in serie B della squadra veneta, il centrocampista del Chievo Franco Semioli avrebbe dichiarato "*Sapevamo come sarebbe finita altrove, era tutto già scritto*"¹. Il riferimento era alla partita Reggina – Milan conclusasi in favore della squadra calabrese sancendone la permanenza in serie A. Il Milan era appena rientrato dalla felice trasferta di Atene e quindi non attribuiva alla partita alcun valore particolare se non quello di una passerella. La mancanza di motivazioni della squadra milanista avrebbe 'falsato' il match in favore della Reggina che invece attribuiva allo stesso il valore di un'intera stagione.

Il problema chiaramente non è nuovo. Nel 1979, ad esempio, nell'ultima giornata del campionato di serie A la partita Juventus-Avellino vide un epilogo quantomeno singolare. La Juventus era terza in classifica mentre l'Avellino era coinvolto nella lotta per non retrocedere. Il divario tecnico tra le due squadre era chiaro, tanto che la Juventus segnò 3 goal con relativa facilità. Improvvisamente Giovanni Trapattoni, allenatore della Juve, sostituì Dino Zoff con il portiere attualmente considerato il più sfortunato della storia del calcio italiano, Giancarlo Alessandrelli. L'Avellino segnò tre volte, la partita terminò 3-3 e la squadra irpina evitò la retrocessione. Nella stagione 1993-94 il Milan a una giornata dal termine aveva matematicamente vinto lo scudetto avendo cinque punti di vantaggio sulla Juventus (la vittoria valeva ancora due punti) e perse in casa con la Reggina che grazie a quella vittoria si salvò. A esserne penalizzato fu il Piacenza che finì in serie B.

Questi comportamenti distorsivi di una sana e auspicabile competizione sportiva, emergono in tutti i campionati in cui l'esistenza di un sistema a gironi determina un'asimmetria nelle motivazioni e quindi negli incentivi negli ultimi turni di un campionato. Il risultato 'predeterminato' a favore di una squadra – o per tacito accordo o per *combine* - modifica in senso negativo il livello di impegno da parte dei contendenti e l'incertezza del risultato. In generale, in tutti i campionati di tipo 'europeo' con promozioni e retrocessioni l'eventualità che a fine stagione un'asimmetria nelle motivazioni e negli incentivi conduca a un accordo tacito tra le squadre può considerarsi una costante.

Il sistema del calcio europeo, infatti, è caratterizzato, oltre che da promozioni retrocessioni, anche dalla possibilità di qualificarsi per le competizioni internazionali della stagione successiva. È la posizione in classifica conseguita alla fine di una stagione a determinare a quali competizioni una squadra parteciperà l'anno seguente, e quindi i profitti che essa sarà in grado di conseguire. Questo modifica il reddito atteso delle società partecipanti al campionato. Il reddito atteso può essere interpretato dai club come 'premio' della competizione e quindi costituisce l'incentivo all'impegno che sarà profuso dai partecipanti. La combinazione dell'impegno agonistico e delle diverse abilità degli atleti determina l'equilibrio competitivo (di qui in poi EC), vale a dire – nella sua misurazione più semplice - il

¹ Gazzetta dello Sport, 20 maggio 2007, pag. 16, articolo di S. Vernazza.

rapporto tra le probabilità di vittoria dei diversi agenti di una competizione sportiva. Il concetto di EC è quindi direttamente legato a quello dell'incertezza del risultato che rappresenta uno dei principali motivi di interesse del pubblico rispetto al mondo dello sport. Alla base di eventuali comportamenti distorsivi – taciti accordi e combine - vi è l'asimmetria nel sistema di incentivi nelle competizioni sportive: a diversi incentivi conseguono differenti livelli di impegno agonistico. Questi modificano l'EC in senso negativo.

È interessante notare che, al pari di altri settori industriali in cui è difficile distinguere tra 'collusione tacita' e la chiara fissazione di un accordo di cartello volto a limitare la concorrenza, anche nel mondo dello sport, è difficile spesso distinguere tra 'tacito accordo' e una vera e propria *combine* tra le squadre per predeterminare un risultato – la c.d. *pastetta*.

Il caso di 'pastetta' più eclatante – e probabilmente meno elegante – si è verificato nei campionati del mondo del 1982. Era la partita Germania Ovest – Austria, ultima partita del girone eliminatorio. La partita finì con il risultato prevedibile. Dopo il goal di Horst Hrubesch, i ventidue cominciarono a percorrere quasi noiosamente il campo da gioco, senza neanche quel pizzico di fantasia spettacolare notoriamente patrimonio di altre culture calcistiche. Il pubblico, fece piovere dagli spalti morbidamente un buon numero di banconote, a voler stigmatizzare il comportamento sportivamente discutibile degli atleti in campo. Sfortunatamente i futuri vicecampioni del mondo e i loro cugini non si lasciarono distrarre dalla generosa precipitazione e completarono la partita con il miglior risultato possibile per entrambe le squadre. Tutto ciò a danno della sorprendente Algeria di Lakhdar Belloumi che contro tutti i pronostici aveva battuto la Germania Ovest - allora campione d'Europa in carica.

Tale spontanea e scandalosa *combine* fu resa possibile dall'organizzazione del girone eliminatorio che consentiva di giocare le ultime partite in giorni differenti. Anche in questo caso sarebbe difficile verificare se la predeterminazione del risultato sia nato sulla base di un accordo esplicito o tacito. Qualsivoglia ne sia stata la genesi, comunque, l'EC e l'incertezza del risultato sono stati compromessi.

Il dato comune che emerge da questi semplici esempi è che il *design* della competizione può indurre le squadre a non impegnarsi con il massimo sforzo possibile, quello che l'epica (o l'etica?) dello sport prevedrebbe. In altre parole, il *design* della competizione è in grado di modificare gli incentivi dei singoli partecipanti. Questo breve articolo intende fornire una semplice spiegazione del verificarsi di tali comportamenti distorsivi e in particolare di definire alcune caratteristiche che distinguono i taciti accordi dalle vere e proprie *combine*.

2 – Alcuni semplici spunti teorici

La moderna teoria economica dello sport il cui classico riferimento è il lavoro di Stefan Szymanski (2003) è incentrata sull'organizzazione ottimale delle competizioni sportive, consentendo di interpretare talune patologie dello sport professionistico e fornire indicazioni di *policy* volte a risolverli. Il principale interesse dell'economia dello sport, infatti, è valutare in che termini differenti regole del gioco influiscano sull'equilibrio competitivo e sull'impegno agonistico degli atleti.²

² In Italia, tematiche di economia dello sport sono presentate sulla *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport*, si veda il sito www.rdes.it

Come detto nell'introduzione, è possibile dimostrare che alla base di eventuali comportamenti distorsivi – accordi taciti e *combine* - vi è l'asimmetria nel sistema di incentivi nelle competizioni sportive: a diversi incentivi conseguono differenti livelli di impegno agonistico. In genere, i vincitori di competizioni sportive ricevono premi in denaro. Traducendo l'incentivo in un premio monetario – come avviene di norma negli sport professionistici - sarà la differente valutazione di quest'ultimo a influire sull'equilibrio competitivo.

Un premio monetario più elevato, infatti, costituisce un incentivo a spendere un impegno agonistico superiore a quello del proprio contendente. Nel caso in cui non esista asimmetria, oppure che il premio sia unico perfettamente misurabile e osservabile i contendenti si impegneranno in eguale misura nella competizione. Come detto, è la posizione in classifica conseguita alla fine di una stagione a determinare a quali competizioni una squadra parteciperà l'anno seguente, e quindi i profitti che essa sarà in grado di conseguire. E' quindi chiaro perché uno dei principali problemi del 'girone all'italiana' è che negli ultimi turni della stagione regolare è possibile che l'impegno agonistico di alcuni tra i partecipanti diminuisca. Tramite una combinazione delle diverse abilità dei partecipanti e del grado di asimmetria è possibile determinare una semplice misura dell'equilibrio competitivo per la competizione³.

Indichiamo con α e β le diverse abilità delle squadre, con δ il grado di asimmetria nella valutazione del premio e con p_1 e p_2 le probabilità di vittoria delle due squadre⁴. Il parametro δ è un numero compreso tra zero e uno per cui se avessimo $\delta = 0,3$ significherebbe che una delle due squadre valuta il premio solamente il 30% della valutazione rispetto alla squadra avversaria.

Una competizione sarà perfettamente equilibrata quando il rapporto tra le probabilità di vittoria è uguale all'unità ($p_1/p_2 = 1$). Nel caso di perfetto equilibrio tra i partecipanti, infatti, la competizione sarà caratterizzata da assoluta incertezza del risultato finale. Nel caso in cui tale rapporto sia superiore all'unità l'agente 1 ha una maggiore probabilità di vittoria. È chiaro che laddove il *designer* della competizione sportiva avrà interesse ad avere valori di EC il più possibile vicini all'unità. Il livello di EC della competizione dipenderà comunque da una combinazione delle abilità e del grado di asimmetria nella valutazione del premio e precisamente: $EC = p_1/p_2 = \alpha/\beta\delta$. La relazione precedente non è altro che un rapporto moltiplicativo tra il rapporto tra le abilità e il reciproco della asimmetria nella valutazione della posta in palio.

Comunque, a ben guardare, le competizioni sportive in genere, e quindi anche le partite di calcio difficilmente sono l'espressione di semplice impegno agonistico. È verosimile che esistano anche meccanismi di negoziazione e comunicazione che conducano all'eventuale accordo tra le parti coinvolte. Un siffatto impegno è interdipendente con l'impegno agonistico. La scelta di negoziare al fine di predeterminare un risultato è endogena e nasce dall'interazione non-cooperativa dei due agenti.

È chiaro che la comunicazione tra i due contendenti non avviene esclusivamente prima della competizione agonistica, ma è possibile che avvenga anche nel corso

³ Per una trattazione formale si veda Caruso (2005) e Caruso (2007).

⁴ Per convenzione si potrebbe dire che in una partita di calcio la squadra con una maggiore valutazione del premio sia sempre considerata la squadra 1.

della stessa. Due ciclisti in fuga dal gruppo parlano tra loro, così come i giocatori di due squadre di calcio mentre sono in campo. La comunicazione in questo caso non è da intendere come una tradizionale negoziazione tra due parti per la conclusione di un contratto. Si immagini piuttosto che esso abbia dei contorni più sfumati i quali rivestano anche una funzione di segnalazione all'avversario. In una partita di calcio, ad esempio, l'indulgere a una tattica di gioco poco aggressiva, la c.d. "melina", segnala alla squadra avversaria la volontà di accontentarsi del risultato acquisito fino a quel momento. Si può affermare che la squadra che indulge alla "melina" sta impiegando due strumenti complementari, uno sforzo agonistico e uno sforzo di comunicazione. L'esempio citato in precedenza della partita tra Germania Ovest e Austria ai campionati del mondo di calcio del 1982 probabilmente ricade in questa forma di comportamento. È chiaro che la comunicazione negoziale può avvenire anche precedentemente all'incontro stesso. Diminuire il proprio impegno agonistico ha chiaramente sul livello di equilibrio competitivo della partita che in questo caso è misurabile con la relazione $EC = p_1 / p_2 = \alpha / \beta \delta^2$.

Ma quando una squadra decide di impegnarsi in una comunicazione negoziale? quale sarà il criterio di scelta delle squadre coinvolte? Quando entrambe le squadre decidono di predeterminare il risultato di un match? Un economista risponderebbe che le squadre non sono altro che agenti razionali, e che quindi semplicemente operano una valutazione dei benefici ottenibili in entrambi gli scenari possibili (cooperare/non cooperare). La cooperazione in questo caso può produrre una pre-determinazione del risultato. Questa può avvenire in un'area di 'accordo potenziale' che potrebbe essere definita come l'insieme di soluzioni per le quali entrambi gli agenti ottengono benefici superiori indulgendo a una qualsivoglia forma di comunicazione negoziale - e quindi cooperando - diminuendo il proprio sforzo agonistico.

Qual è la relazione tra l'asimmetria nella valutazione della 'posta in palio' e l'area di accordo potenziale? È possibile dimostrare che l'area di accordo potenziale sia compresa tra un valore massimo e un valore minimo dell'asimmetria. In termini più formali, è possibile affermare che un'area di accordo potenziale è configurabile per $\delta^* < \delta < \delta^{**}$. In questo intervallo entrambi gli agenti avranno interesse ad accordarsi al fine di pre-determinare il risultato della competizione. È possibile comunque distinguere tre scenari. (1) Nel caso in cui $\delta < \delta^*$ l'asimmetria tra i contendenti è molto marcata e quindi la squadra con la valutazione minore spenderà un livello molto basso di impegno agonistico. La probabilità di vittoria della squadra con la valutazione maggiore sarà molto elevata. In questo caso, siamo molto probabilmente nel caso di un tacito accordo; (2) Nel caso in cui $\delta^* < \delta < \delta^{**}$ esiste un'area di accordo potenziale. Per uno dei contendenti è comunque possibile 'allargare' l'area di accordo potenziale nel caso in cui anche uno solo dei contendenti operi una concessione in favore dell'altro. Tale concessione deve risultare credibile e, quindi, deve essere irrevocabile, perfettamente misurabile e commisurata al livello di asimmetria. In parole più semplici, nel caso in cui il livello di asimmetria nella valutazione del premio sia compreso tra un limite minimo δ^* e un limite massimo δ^{**} la squadra con la valutazione più alta della posta in palio avrà l'incentivo a concedere un *bonus* - che può essere di diversa natura ma immaginiamo che sia di natura monetaria - per influenzare il comportamento dell'altra squadra e indurlo a negoziare. In seguito a tale concessione la squadra che la riceve investirà meno risorse nell'impegno agonistico lasciando in questo modo aumentare le probabilità di vittoria del contendente.

Questo sembra il caso in cui una squadra può essere accusata di 'comprare' una partita. Il caso più famoso della storia risale a un incontro tra Manchester United e Liverpool nel 1915 quando le squadre si accordarono per evitare una retrocessione allo United. Si ricordi come il Genoa sia stato condannato dalla giustizia sportiva per avere tentato di 'comprare' la partita Genoa-Venezia alcuni anni fa; (3) quando la valutazione del premio è molto simile, vale a dire quando $\delta > \delta^{**}$, nessuno dei due agenti avrà incentivo a spendere risorse per 'aggiustare' un risultato. In termini formali, quanto più δ si avvicina all'unità, tanto minore sarà l'incentivo ad accordarsi. Un accordo sarebbe configurabile solamente in presenza di concessioni reciproche da parte dei due contendenti. In questo caso, in presenza di concessioni reciproche, anche un diverso *design* della competizione difficilmente potrà evitare il ricorso a una *combine*.

Questo tipo di risultato ci permette di dare in termini qualitativi una risposta al quesito in merito alla differenza tra tacito accordo e *combine* tra due squadre in una partita. In linea generale quanto più è basso il grado di asimmetria della posta in palio è più difficile instaurare un'area di accordo potenziale, le squadre spenderanno un maggior impegno agonistico e l'equilibrio competitivo sarà maggiormente salvaguardato. Nel contempo, quando l'asimmetria è particolarmente elevata è possibile che si configuri un tacito accordo perché una delle due squadre non ha adeguate motivazioni per impegnare un adeguato livello di impegno agonistico. Quando il grado di asimmetria cade in un'area intermedia questa diviene un'area di 'accordo potenziale' che può essere allargata mediante una concessione che la squadra con la valutazione più alta del premio può predisporre a favore dell'altra.

3 – Una semplice applicazione al caso della Uefa Champions League

La UEFA Champions League è la principale competizione calcistica in Europa. Essa è caratterizzata da una fase a gironi e quindi da una fase eliminazione diretta. Nella prima fase a gironi, le trentadue squadre partecipanti sono suddivise in otto gironi. Anche nel caso delle Champions League, pertanto è possibile che via siano comportamenti distortivi della regolare competizione.

L'organizzazione della UEFA Champions League prevede dei premi in denaro legati alla performance. Nella stagione 2005/2006, ad esempio, nella fase a gironi la 'posta in palio' era pari a 500.000 franchi svizzeri per ogni partita vinta nella prima fase a gironi. Una squadra ottiene l'intera posta in caso di vittoria. In caso di pareggio, ogni squadra riceve 250.000 franchi. Inoltre, ogni squadra che si qualifica al primo turno della fase ad eliminazione diretta ottiene un premio minimo di 2,5 milioni di franchi svizzeri. Queste cifre ci permettono di calcolare con una relativa semplicità la 'posta in palio' per le squadre impegnate nella fase a gironi. Una squadra che lotta per il passaggio del turno valuta il premio in 3 milioni di franchi svizzeri, laddove una squadra già qualificata oppure già eliminata avrà una posta in palio di soli 500.000 franchi.

Sulla base di queste valutazioni e delle abilità delle singole squadre è possibile determinare i limiti dell'area di accordo potenziale tra le squadre, vale a dire il valore minimo e massimo di δ . Nel caso in cui il valore reale dell'asimmetria ricada in questo intervallo la partita è 'a rischio' nel senso che può dare vita sia a un tacito accordo o nei casi più gravi a una *combine*. Le abilità delle singole squadre non sono frutto di una valutazione soggettiva ma si basano sui *ranking* adottati dalla

UEFA⁵ e sulla base dei quali sono anche determinate le teste di serie delle diverse competizioni europee. La tabella sottostante riporta i limiti dell'area di 'accordo potenziale' laddove essa sia configurabile, vale a dire quando esiste un'asimmetria nei premi monetari. I simboli x_1 e x_2 denotano rispettivamente i premi monetari per la squadra 1 e la squadra 2 e chiaramente $\delta = x_2 / x_1$.

TABELLA 1- CHAMPIONS LEAGUE 2005/2006 FASE A GIRONI ULTIMO TURNO									
<i>(I valori sono espressi in migliaia di Franchi Svizzeri)</i>									
		x_1	x_2	δ	a	b	Limiti dell'area di accordo potenziale		AP
AC Milan*	Schalke	3000	3000	1	31,62	13,49			◇
PSV*	Fenerbance	3000	500	0,2	24,96	10,77	0,091	0,6	●
Juventus FC	Rapid Vienna*	500	500	1	23,62	3,52			◇
Bayern	Brugge*	500	500	1	19,49	10,02			◇
Arsenal*	Ajax	500	500	1	19,14	11,96			◇
Villareal	Lille	3000	3000	1	22,10	16,77			◇
Manchester United	Benfica*	3000	3000	1	17,14	13,70			◇
Lyon*	Rosenborg	500	500	1	23,77	6,16			◇
Olympiakos*	Real Madrid	500	500	1	16,04	18,10			◇
Real Betis*	Anderlecht	500	500	1	4,10	5,02			◇
Chelsea*	Liverpool	500	500	1	25,14	30,14			◇
Rangers*	Inter	3000	500	0,2	7,57	22,62	0,048	0,425	●
Porto	Artmedia*	3000	3000	1	13,70	1,44			◇
Udinese*	Barcellona	3000	500	0,2	6,62	17,10	0,05	0,44	●
Werder Bremen*	Panathinaikos	3000	500	0,2	16,49	14,04	0,073	0,56	●

* Squadra Ospitante

Come si nota, delle quindici partite considerate, quattro potevano essere considerare 'a rischio'. È possibile immaginare un *design* alternativo che in parte contribuisca a limitare il rischio di taciti accordi tra le squadre. Sulla base del bilancio UEFA 2005/ 2006,⁶ è verificabile che alle squadre sono stati distribuiti 176 milioni di franchi svizzeri che non erano legati alla performance delle squadre. Non sono stati distribuiti sulla base delle vittorie o dei punti conquistati, ma solo sulla base della partecipazione alla competizione.

Si immagini quindi di poter redistribuire la stessa somma sulla base della performance. Si immagini quindi che per ogni vittoria la 'posta in palio' sia elevata a 1,8 milioni di franchi svizzeri e che invece il 'premio' minimo per la qualificazione alla prima fase ad eliminazione diretta sia diminuito a 2 milioni di franchi svizzeri. In questo caso, una squadra che stia lottando per la qualificazione al turno successivo valuterà la posta in palio in 3,8 milioni di franchi svizzeri.

La tabella quindi diviene:

⁵ Per l'archivio dei diversi ranking UEFA si consulti il sito www.xs4all.nl/~kassiesa/bert/uefa/data/index.html

⁶ Si vedano di documenti alla pagine web <http://www.uefa.com/newsfiles/502225.pdf> e <http://www.uefa.com/newsfiles/405652.pdf> (ultimo accesso 1 giugno 2007).

TABELLA 2- CHAMPIONS LEAGUE 2005/2006 FASE A GIRONI ULTIMO TURNO - UN DESIGN ALTERNATIVO -
(I valori sono espressi in migliaia di Franchi Svizzeri)

		x_1	x_2	δ	a	b	Limiti dell'area di accordo potenziale		AP
AC Milan*	Schalke	3800	3800	1	31,62	13,49			◇
PSV*	Fenerbance	3800	1800	0,47	24,96	10,77	0,091	0,6	●
Juventus FC	Rapid Vienna*	1800	1800	1	23,62	3,52			◇
Bayern	Brugge*	1800	1800	1	19,49	10,02			◇
Arsenal*	Ajax	1800	1800	1	19,14	11,96			◇
Villareal	Lille	3800	3800	1	22,10	16,77			◇
Manchester United	Benfica*	3800	3800	1	17,14	13,70			◇
Lyon*	Rosenborg	1800	1800	1	23,77	6,16			◇
Olympiakos*	Real Madrid	1800	1800	1	16,04	18,10			◇
Real Betis*	Anderlecht	1800	1800	1	4,10	5,02			◇
Chelsea*	Liverpool	1800	1800	1	25,14	30,14			◇
Rangers*	Inter	3800	1800	0,47	7,57	22,62	0,048	0,425	◇
Porto	Artmedia*	3800	3800	1	13,70	1,44			◇
Udinese*	Barcellona	3800	1800	0,47	6,62	17,10	0,05	0,44	◇
Werder Bremen*	Panathinaikos	3800	1800	0,47	16,49	14,04	0,073	0,56	●

* Squadra Ospitante

Come è chiaro il numero di partite 'a rischio' è passato da quattro a due. La regolarità e l'equilibrio competitivo dovrebbero essere maggiormente garantiti. Nel contempo l'impegno agonistico dovrebbe essere maggiore in virtù del fatto che esso dipende positivamente dalla valutazione della posta in palio. La UEFA, pertanto, con un design alternativo – e senza alcun aggravio di costi – sarebbe quindi in grado di migliorare il *design* della Champions League e quindi diminuire il numero delle partite 'a rischio'.

È bene precisare comunque, che l'eventuale valutazione dei premi monetari nell'ambito della Champions League non può non tener conto del fatto che solamente il 50% delle risorse monetarie che la UEFA redistribuisce alle squadre è legato alla performance. Il restante 50% è redistribuito sulla base del 'peso' dei singoli mercati televisivi nazionali e del numero di partite giocate. Le squadre dei paesi più grandi (Germania, Italia, Spagna, Inghilterra), pertanto, avranno una valutazione del premio monetario che sarà decisamente superiore a quello corrisposto in base alla performance.

4 – Conclusioni

In questo articolo, si è cercato di discutere un importante aspetto dell'organizzazione delle competizioni sportive, analizzando l'impatto di un'asimmetria nel sistema di incentivi sull'equilibrio competitivo e l'impegno agonistico totale di una competizione sportiva. In primo luogo la semplice analisi presentata nella prima sezione ha mostrato come all'aumentare dell'asimmetria nella valutazione del premio della competizione l'equilibrio competitivo tende a peggiorare. Nei paragrafi successivi si è mostrato che per gradi di asimmetria sufficientemente elevati i concorrenti possono avere incentivo ad accordarsi per pre-determinare il risultato della competizione. Nel momento in cui si consideri l'equilibrio competitivo come uno degli obiettivi principali lavorando al *design* di una

competizione sportiva, la logica conseguenza di questo ragionamento è che il *designer* della competizione dovrebbe cercare di minimizzare l'asimmetria nella valutazione del premio tra i contendenti.

È chiaro che nel mondo del calcio questo può risultare un compito difficile. Nel calcio moderno le fonti attraverso le quali gli atleti o le squadre ricevono premi ulteriori rispetto a un eventuale premio della competizione stessa sono diversi. Si pensi alle sponsorizzazioni da parte di imprese private, alla redistribuzione degli introiti derivanti dai diritti televisivi, oppure a *bonus* e premi ulteriori assegnati dai propri dirigenti o da soggetti terzi. La probabile riforma della Champions League promessa dal neo presidente Michel Platini dovrebbe riconsiderare anche l'aspetto di redistribuzione delle risorse monetarie attualmente troppo legato alla semplice partecipazione e al mercato televisivo e poco alla performance delle squadre. La semplice analisi presentata nel terzo paragrafo rappresenta un suggerimento in questa direzione.

Un simile suggerimento potrebbe essere applicato anche ai singoli campionati nazionali. Nel voler limitare l'asimmetria negli incentivi al fine di evitare risultati già scritti, la lega Calcio potrebbe destinare una parte dei ricavi annuali alla composizione di una serie di premi monetari da assegnare alle singole squadre sulla base della performance, in particolare alla fine del campionato in una sorta di periodo 'protetto' in cui si cerchi di minimizzare l'asimmetria di incentivi tra le squadre ed evitare, quindi, facili "concessioni". L'esistenza di un numero di giornate 'sensibili' – e quindi sottoposte a diversa regolamentazione - del resto è stato già legittimato dal divieto di far giocare il posticipo nelle ultime giornate di campionato.⁷

Bibliografia

- Caruso, R., 2005, Asimmetrie negli Incentivi, equilibrio competitivo e impegno agonistico: distorsioni in presenza di doping e combine, in *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport*, 1: 3, pp.13-38
- Caruso R., Giocoli N., 2006, Nuove regole del gioco, pubblicato sul sito web www.lavoce.info, 27 Luglio 2006
- Caruso R. 2007, *The Economics of Match-Fixing*. Saggio presentato alla conferenza *Football: Economics of a Passion*, 11-12 Maggio 2007, Magglingen (Svizzera), paper disponibile all'indirizzo http://works.bepress.com/raul_caruso/9/
- Duggan M., Levitt S.D., 2002, Winning isn't Everything: Corruption in Sumo Wrestling, *American Economic Review*, 92:5, pp. 1594-1605.
- Neale, W. C. 1964, The Peculiar Economics of Professional Sports, A contribution to the theory of the firm in sporting competition and in market competition, *Quarterly Journal of Economics*, 78: 1, 1-14.
- Preston I., Szymanski S. (2003), Cheating in Contests, *Oxford Review of Economic Policy*, 19: 4, pp. 612-624.
- Rosen S., (1986), Prizes and Incentives in Elimination Tournaments, *The American Economic Review*, 76: 4, pp. 701-715.
- Szymanski, S., (2003), The Economic Design of Sporting Contests, *Journal of Economic Literature*, 41: 4, pp.1135-1185.

⁷ Un'altra proposta alternativa ma comunque volta a rimuovere l'asimmetria di motivazioni tra le diverse squadre è stata presentata da Caruso e Giocoli (2006).