

La tassazione sul gioco: quando il banco perde

Di Andrea Giuricin e Lucio Scudiero

Introduzione

Le pressanti richieste di un inasprimento fiscale sull'industria del gioco sembrano tenere in scarsa considerazione la realtà di questo settore. Obiettivo di questo Focus è commentare gli impatti delle scelte compiute in ambito tributario e posizionare la fiscalità italiana del gioco con vincita in denaro nel panorama europeo.

L'imposizione tributaria gioca un ruolo di primaria importanza nel determinare la maggiore o minore attrattività dei giochi: a seconda di quanto incidono e come sono disegnate le imposte, il singolo gioco può risultare più o meno attrattivo. La principale alternativa al gioco legale – è bene precisarlo – non è il non-gioco ma, in molti casi, il gioco illegale. Ciò vale soprattutto per il gioco *online*, tenuto conto che i siti stranieri, ancorché illegali, restano facilmente raggiungibili nonostante l'oscuramento da parte dei Monopoli e altrettanto facilmente si sottraggono ai controlli e alle sanzioni della legislazione nazionale. Per giunta, spesso il giocatore, nella stragrande maggioranza dei casi, non percepisce i punti fisici e i siti stranieri come illegali, e questo contribuisce a rendere ancora più importante delimitare con chiarezza il confine tra ciò che è lecito e ciò che non lo è – anche rendendo il “lecito” quanto più possibile “conveniente” per il consumatore.

Riguardo al gioco nei punti fisici, da molti punti di vista la crescita disordinata e in alcuni casi addirittura caotica delle sale gioco che ha fatto seguito alla liberalizzazione del comparto, è l'altra faccia del successo conseguito nel contrasto e nell'assorbimento del gioco illegale.

Il progressivo abbandono dell'illegale da parte dei giocatori è un fenomeno desiderabile sotto almeno due profili distinti. Da un lato riconduce anche i casi di comportamento di gioco eccessivo entro un ambito più controllato e regolamentato. Il gioco è inquadrato in un contesto regolatorio che riflette, tra l'altro, una serie di considerazioni di equità e attenzione alle conseguenze sociali. Dall'altro lato, l'emersione di centinaia di migliaia di giocate procede parallelamente con l'aumento del gettito erariale derivante da queste attività. Quote di tale gettito potrebbero essere destinate anche al finanziamento delle misure per il contenimento delle forme di disagio sociale che possono essere collegate a una maggiore accessibilità al gioco.

Il successo del modello italiano di regolamentazione e apertura all'iniziativa privata è ben evidente dalla quota del gioco illegale, che è passata in pochi anni dal 57% del mercato nel 2003 all'8% del 2013. Nel frattempo è cresciuta

Andrea Giuricin è professore a contratto presso l'Università di Milano – Bicocca. È inoltre Fellow dell'Istituto Bruno Leoni.

Lucio Scudiero è Fellow dell'Istituto Bruno Leoni.

Gli autori ringraziano Giovanni Carboni di EGLA per le osservazioni e per alcuni dati sul gioco online forniti per questo lavoro.

la dimensione stessa del mercato, ma ciò non può nascondere un risultato in controtendenza rispetto a quello che si è osservato in altri settori con caratteristiche analoghe (per esempio i prodotti da tabacco, dove invece il contrabbando è andato crescendo dal 3% al 10% in un biennio). Inoltre, è importante evidenziare che il successo nella lotta al gioco illegale non è dovuta tanto al “bastone” (cioè a una più efficace attività di repressione delle attività illecite) quanto alla “carota”, vale a dire all’evoluzione di un settore che è riuscito a coniugare – pur nel permanere di molti problemi – una crescente tensione verso la legalità a un’offerta innovativa e competitiva.

Ed è su questo punto che la fiscalità entra pesantemente in gioco. Lo sviluppo dell’industria nazionale del gioco ha determinato una significativa crescita delle giocate, da 33 miliardi di euro nel 2006 a 87 miliardi nel 2012, e un aumento assai più contenuto ma sempre significativo della spesa netta (Ggr) da 12,2 miliardi di euro a 17,1 miliardi nello stesso periodo (il Ggr esprime la differenza tra le somme giocate e quelle restituite ai giocatori sotto forma di vincite). Tale sviluppo è figlio essenzialmente di tre *driver*. Il primo è la razionalizzazione delle reti di accesso al gioco legale e una più capillare lotta all’illegalità. Il secondo è la modernizzazione del settore, con l’offerta di nuove tipologie di gioco più al passo coi tempi, che hanno affiancato quelli precedenti. Il terzo è l’adozione di un approccio alla fiscalità consapevole del fatto che un’incidenza eccessiva rappresenta un incentivo perverso a prendere la scorciatoia del “nero”.

Tale modello fiscale assieme all’innovazione di prodotto ha consentito la copertura di esigenze e interessi differenziati dei giocatori e in particolare della crescente domanda di giochi caratterizzati da ripetizione più frequente, elevata frequenza della vincita e, conseguentemente, quota più elevata di vincite restituite ai giocatori (*payout*). Questo fenomeno è espresso dall’andamento del *payout* medio, passato dal 66% nel 2006 (corrispondente a 23 miliardi di euro di vincite su 35) nel 2006 all’81% nel 2012 (corrispondente a 70 miliardi di euro su 87). In relazione al diverso e più ampio *mix* dei giochi in media per ogni euro giocato la quota restituita al giocatore è cresciuta da 66 centesimi nel 2006 a 81 nel 2012. Il *payout* è diverso e peculiare per ciascun gioco e deve essere adeguato alle caratteristiche del gioco stesso per garantire l’equilibrio tra la spesa che il giocatore sostiene e i contenuti di intrattenimento ed emozionali che ne riceve.

Tale evoluzione di prodotto è stata accompagnata da una crescita del business – che ha creato lavoro e opportunità di investimento in tutti gli stadi della filiera – e del gettito tributario. Questa crescita è espressa dall’incremento della spesa, vale a dire dei ricavi lordi, avvenuta nel periodo, pari al 40% nei sei anni, corrispondente a un tasso di crescita medio del 5,8% all’anno.

La condizione critica che tiene in equilibrio queste dinamiche è il rispetto della fisiologia dei nuovi giochi e quindi l’adozione di *payout* coerenti, che ha comportato e comporta riduzioni anche molto vistose del margine e conseguentemente dell’incidenza delle imposte. Diversamente una fiscalità pesante agirebbe come un “cuneo” tra giocate e vincite, comprimendo la quota che può essere restituita ai giocatori, fino a rendere addirittura il prodotto “in-giocabile”. Parimenti, limiterebbe la libertà di manovra dei diversi *stakeholder* (concessionari, *retailer*, partner, nonché lo Stato, titolare del gettito fiscale e del canone concessorio) nella ricerca dell’equilibrio ottimale, tenuto conto che nella gran parte dei giochi una pluralità di operatori compete con offerte alternative tra le quali il consumatore ha libertà di scelta.

Nel corso degli ultimi anni la quota parte del margine trattenuta dallo Stato si è progressivamente ridotta fino al 2011, mentre nel 2012 si è registrata una inversione di tendenza in virtù di aumenti impositivi a carico delle Awp (+0,9 punti percentuali sulla raccolta) e sulle Vlt (+1,0 punti percentuali). Tali incrementi d’imposta, in un periodo

oltre tutto di recessione e riduzione del reddito disponibile, hanno prodotto un calo del margine, del gettito fiscale e dei volumi di gioco, che testimonia della sensibilità e fragilità dell'intervento sul *payout* e sulla tassazione.

La stessa Corte dei conti ha parlato della “relativa saturazione del settore”, in virtù della quale “i risultati conseguiti in passato difficilmente potranno essere replicati”. Insomma: il rischio in caso di interventi maldestri è davvero quello di gettare il bambino (la riconquista di un intero settore alla legalità) trattenendo l'acqua sporca (le dipendenze e i conseguenti danni sociali), oltretutto col pericolo di intorbidarla ulteriormente (spingendo i soggetti più vulnerabili verso l'illegalità).

Il fisco e il gioco: l'Italia, l'Europa

Le richieste di inasprimenti fiscali non possono essere valutate razionalmente considerando il solo mercato nazionale. È importante osservare come si comportano gli altri Stati membri dell'Unione Europea. Questo per una molteplicità di ragioni. Sia le tipologie di gioco sia le attitudini dei giocatori sono presumibilmente simili in tutta Europa, sicché anche i problemi di natura sociale collegati al gioco possono avere proporzioni e caratteristiche analoghe. La tassazione, come visto, ha un effetto diretto sulla propensione al gioco e, soprattutto, nel determinare la scelta tra gioco legale e illegale: pertanto il confronto con i comportamenti degli altri Paesi consente di individuare le *best practice*. Partendo dal presupposto che l'esperienza di “tanti” è superiore all'esperienza di uno solo, se dovesse emergere che l'Italia è un *outlier* – in quanto adotta una pressione fiscale significativamente più elevata o meno elevata degli altri – vi sarebbe quantomeno spazio per porsi delle domande e indagare le ragioni delle differenze.

Queste considerazioni assumono una rilevanza speciale nel caso del gioco *online* perché, in relazione all'intrinseca apertura di internet, il gioco regolato dello Stato, che è dotato di caratteristiche di sicurezza analoghe e quelle di un conto bancario *online* essendo ogni transazione nominativa e subordinata alla convalida in tempo reale da parte dell'Agenzia delle dogane, è sottoposto alla concorrenza di siti illegali ma facilmente raggiungibili. Tali siti, la cui affidabilità è varia, talvolta elevata ma in altri casi almeno dubbia, dispongono di solito della licenza di una Authority del gioco che tuttavia non legittima per nulla la distribuzione sul territorio italiano. Essi rendono disponibile un'offerta varia e attrattiva dal punto di vista dei contenuti ed estremamente competitiva dal punto di vista del “prezzo”, cioè della restituzione al giocatore, perché il peso impositivo è minimo o addirittura pressoché nullo.

La Tabella 1 riporta una comparazione per alcune tipologie di gioco nei punti fisici. È d'obbligo la precisazione che i regimi regolatori e fiscali sono articolati e sono descritti esaustivamente attraverso più parametri, ciascuno dei quali può caratterizzare e distinguere in modo sostanziale ciascun Paese. Necessariamente in questa analisi si rende necessaria una semplificazione che porta a tenerne conto in modo solo limitato. Informazioni più puntuali e analitiche si trovano nei precedenti studi dell'Istituto Bruno Leoni: in particolare “Quando il fisco ‘dipende’ dal gioco” e “La tassazione nel settore dei giochi”.

TABELLA 1
Confronto profili d'imposizione gambling online espressi come aliquote del margine (raccolta — vincite)

Paese	Tipo di macchine	Forma di prelievo	Prelievo % sul GGR	Note
Spagna (Comunità autonome)	Màquinas B (AWP) Bet 1€ Max win 500€	Tassa capitaria annua per macchina	~ 31% - 38% (stimato su GGR medio per Comunità per macchina)	Valori 2012
Germania (Lander)	AWP Bet max 10€ Max win 10.000€ Max H loss 20€	% su GGR IVA	~ 10% - 22% (aliquote per Lander) IVA 19% (su GGR)	Disputa su applicazione IVA
Regno Unito	Fruit machines (AWP) Bet 1£ Max win 100£ FOBT (IVT: B2\B3) Bet 1-100£ Max win 500£	% su GGR % su GGR	20% (Machine Games Duty) 20% (Machine Games Duty)	Dal 2013
Belgio (Regioni)	Class C (AWP in street locations) Max H loss 12,5€	Tassa capitaria annua per macchina	~ 35% (stimato su GGR medio per Regione per macchina)	Valori 2012
Italia	AWP VLT	% su raccolta: 12,7% % su raccolta: 5%	52,0% (*) 45,9% (*)	Stime 2013

(*) Oltre canoni di concessione e depositi cauzionali dovuti da Convenzione.
Fonti: analisi e stime MAG su dati Comision Nacional del Juego, Deutschen Automatenwirtschaft, UK Gambling commission, Kansspelcommissie e dati degli operatori.

La Tabella 2 mostra l'incidenza del prelievo fiscale nel caso dell'*online* gambling, nei diversi Paesi europei che hanno introdotto una regolazione nazionale, seguendo l'esempio dell'Italia che è stata la prima. Va sottolineato il caso del Regno Unito, l'unico che, finora, ha adottato una regolazione che ammette il gioco transfrontaliero, vale a dire che accetta come legale l'offerta (e la pubblicità dell'offerta) sul proprio territorio da parte di operatori che dispongono di una licenza dell'Authority di un qualunque Paese riconosciuto, inclusi i Territori *off-shore* (si tratta quindi delle licenze di cui dispongono i cosiddetti siti *dot.com*). In tal modo il Regno Unito ha accettato la concorrenza tra la propria licenza, che prevede una tassazione per quanto contenuta, e le licenze *dot.com* che prevedono tassazioni irrilevanti, con la conseguenza che finora l'offerta di gioco *online* sul territorio del Regno Unito è dominio esclusivo e legittimo degli operatori *dot.com* (salvo piccole eccezioni su alcuni giochi). Da un paio di anni il Regno Unito ha maturato un diverso orientamento decidendo di allinearsi al modello regolatorio nazionale. La sua adozione è imminente e infatti la Gambling Commission già prende parte agli incontri periodici dei Paesi che adottano tale modello.

Dalla Tabella 1 si possono dedurre due conclusioni. La prima è la notevole eterogeneità delle politiche fiscali adottate dagli Stati membri che hanno introdotto il modello della regolazione nazionale. Va infatti evidenziato che pur riconoscendosi in uno stesso modello generale (anche se in alcuni casi, come quello della Francia, sono presenti differenze sostanziali) ciascun Paese ha perseguito strade indipendenti nelle modalità dell'attuazione, sia per quanto riguarda le scelte di politica impositiva, sia su altri aspetti riguardanti i requisiti tecnici richiesti agli operatori.

TABELLA 2

Confronto profili d'imposizione gambling online espressi come aliquote del margine (raccolta — vincite)

Giochi	Italia	Francia	Spagna	Danimarca	Regno Unito	Malta
Poker tournament	27,3% margine (*)	25% margine (*)	25% margine	20% margine	15% margine	5% margine
Poker cash	20% margine	37% margine (*)	25% margine	20% margine	15% margine	5% margine
Skill games	15% margine (*)	-	25% margine	20% margine	15% margine	5% margine
Casino games	20% margine	-	25% margine	20% margine	15% margine	Tra € 1.200 e € 7.000 / mese
Bingo	41,4% margine (*)	-	25% margine	20% margine	15% margine	0,5% margine
Scommesse sportive quota fissa	26,5% margine (*) (dato medio, assume valori diversi secondo il tipo di scommessa)	46,5% margine (*) (inclusi contributi sport e scopi sociali e sanitari)	25% margine	20% margine	15% margine	0,5% margine
Scommesse ippiche totalizzatore	58,6% (*) (inclusi contributi ippica)	50,5% margine (*) (inclusi contributi ippica e scopi sociali e sanitari)	25% margine	-	15% margine	-
Betting Exchange	20% margine	-	-	20% margine	15% margine	5% margine
Scommesse virtuali	20% margine	-	-	20% margine	15% margine	0,5% margine

(*)giochi per i quali è adottata come base imponibile la raccolta; per essi è stata calcolata e riportata l'aliquote equivalente in termine di margine sulla base della restituzione in vincite al giocatore.

Note:

Italia: da aggiungere il canone, pari mediamente a circa 2,5% margine.

Francia: no canone annuale. L'andamento delle scommesse e del poker cash sono considerati insoddisfacenti fin dal lancio dei giochi.

Spagna: da aggiungere canone circa 0,75% margine. E attribuito all'elevata tassazione lo scarso sviluppo del mercato e la difficoltà di contrasto gioco illegale.

Danimarca: adotta la tassazione esclusivamente sul margine, pari al 20% sulla generalità dei giochi.

UK: imposta esclusivamente su margine 15% sui giochi su licenza UK, di prevista introduzione anche per i giochi dotati di licenza transfrontaliera, a seguito dell'imminente adozione dell'obbligo di acquisizione anche dell'autorizzazione Gambling Commission.

Malta: si riporta il caso di Malta anche come riferimento riguardo all'imposizione adottata dalla generalità dei Territori black list (Gibilterra, Alderney, Isle of Man, etc., cosiddetti siti dot.com) che tutti adottano tassazioni anche inferiori a quella maltese.

Tali eterogeneità sono riconducibili alla volontà di forte controllo che le istituzioni politiche di ciascun Paese ritengono di esercitare sul gioco, com'è facilmente comprensibile pensando all'atteggiamento della politica italiana. Le scelte adottate e le forme assunte dalle regolazioni nazionali possono così dipendere in gran parte da ragioni storiche, dalla forza e dalle pressioni dei gruppi di interessi, o anche da circostanze amministrative e organizzative che rendono naturale e più comoda una scelta diversa da quella già adottata dagli altri Paesi. È in corso un considerevole sforzo delle Autorità di regolazione per compiere passi verso una maggiore omogeneità, attraverso l'individuazione delle *best practice*. Il campo delle politiche fiscali, in termini di soggetti d'imposta, base impositiva e aliquote d'imposta resta invece un terreno peculiare e riservato del livello politico in ogni Paese (pur se a seconda dei Paesi può essere diverso l'ascolto riservato all'Autorità politica e agli altri *stakeholder*).

I profili impositivi dei diversi Paesi sono espressi da un'aliquota applicata secondo i casi alla raccolta, ovvero, assai più spesso, al margine, vale a dire alla raccolta al netto della restituzione in vincite (correntemente definito *Gross Gambling Revenues* – Ggr). Ai fini della confrontabilità tra i diversi regimi fiscali è opportuno ricondurre i diversi profili d'imposta a un'unità di misura comune. La scelta più ragionevole, anche perché largamente prevalente, è quella di rappresentare il prelievo in termini di Ggr (come precedentemente definito) trasformando le aliquote riferite alla base imponibile della raccolta, sulla base della ripartizione effettiva di quest'ultima tra *payout* e margine (cioè Ggr).

La scelta dell'aliquota sul Ggr, pare appropriata anche laddove si consideri che sia dal punto di vista dello Stato sia da quello degli *stakeholder* dell'offerta il *payout* è sostanzialmente una “partita di giro”. Il concessionario transa ammontari trasferendoli da un giocatore agli altri giocatori, senza che essi partecipino al suo ricavo (per la precisione, dal punto di vista contabile solo nel caso delle scommesse sportive e ippiche a quota fissa l'intero importo scommesso entra nei ricavi e la vincita compare come costo). Addirittura, nel caso dei giochi nei quali la scommessa non avviene contro il banco ma tra i giocatori, il concessionario trattiene semplicemente una commissione sugli importi che trasferisce dai giocatori perdenti a quelli vincenti. La situazione è perciò del tutto analoga a quella di un operatore finanziario che gestisce denaro di un investitore e trattiene commissioni. Nessuno confonderebbe i capitali amministrati con il ricavo dell'amministratore. La stessa cosa vale per i giochi nei quali la scommessa avviene tra giocatori, ma vale anche per gli altri giochi, in termini statistici.

Il singolo giocatore può vincere o perdere, ma dal punto di vista del giocatore *medio*, se per ogni euro giocato vengono vinti 80 centesimi, il “costo” effettivo della giocata, cioè *l'ammontare sottratto ad altri consumi*, è pari a 20 centesimi (naturalmente si tratta di una “media di Trilussa” se guardata al livello di singola giocata, ma così non è su una serie sufficientemente lunga di giocate anche da parte di un singolo giocatore). Parimenti dal punto di vista dell'industria, quel che rileva sono i 20 centesimi che vengono effettivamente introitati. Essi determinano l'estensione teorica massima della stessa base imponibile per lo Stato. Con tale ricavo i concessionari devono coprire i costi di tutte le attività prima di pervenire a un utile, comunque anch'esso sottoposto alla normale imposizione tributaria e contributiva. Diversamente si dovrebbe contrarre il *payout*, ma regalando il mercato al gioco illegale o rendendo il gioco “in-giocabile” o addirittura, in alcuni casi rendendo il gioco semplicemente “impossibile”. Per esempio, la roulette ha 36 numeri più lo 0, la puntata sul singolo numero è premiata con una vincita pari a 36 volte la posta, quindi mentre le probabilità sono 1 su 37 la vincita è pari a 1 su 36: ciò equivale a un *payout* del 97,3%; tutte le altre possibili puntate hanno lo stesso *payout*, non è possibile cambiare il *payout* senza rinunciare a offrire il gioco della roulette.

La Tabella 1 mostra che in Italia l'incidenza fiscale sul Ggr è più elevata di quella di ogni altro Paese, ancorché il prelievo risulti assai disomogeneo.

Mettendo a sistema l'osservazione di questo dato di fatto e le citate considerazioni della Corte dei conti, si arriva alla ragionevole conclusione che l'Italia stia oggi estraendo quanto più possibile, in termini di gettito fiscale, dall'industria del gioco. Ogni ulteriore inasprimento potrebbe spingere i giocatori verso piattaforme illegali e, anche al di là delle conseguenze sociali, ciò avrebbe l'effetto perverso di determinare un calo di gettito.

La Tabella 2 consente di estendere queste conclusioni anche al gioco *online*. L'incidenza fiscale è inferiore a quella di altre tipologie di gioco. È tale contenimento che ha reso

possibile il recupero di quote importanti di gioco dal circuito illegale. Ciononostante il nostro Paese si colloca nella fascia alta del prelievo per quasi tutte le categorie di giochi. Non solo, i pochi Paesi che adottano aliquote più elevate hanno ottenuto risultati di sviluppo del gioco legale a danno di quello illegale giudicati poco soddisfacenti e inferiori alle attese. Pertanto anche nel caso del gioco *online*, e anzi ancora a maggior ragione, la comparazione internazionale suggerisce di adottare estrema cautela rispetto a proposte di incremento della pressione fiscale. L'accesso all'offerta illegale, che spesso non è percepita neppure tale dal consumatore, è facile. I siti si moltiplicano e l'oscuramento adottato dall'Adm è aggirabile. Gli operatori, che distribuiscono i giochi dall'estero tramite internet non sono raggiungibili con sanzioni. Come la stessa Commissione Europea ha riconosciuto nella *Comunicazione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale e al Comitato delle Regioni: Verso un quadro normativo europeo approfondito relativo al gioco d'azzardo on-line del 23 ottobre 2012*: "È importante che gli operatori autorizzati siano in grado di offrire prodotti sufficientemente attraenti, poiché in mancanza di offerte credibili e sostenibili i consumatori continueranno a rivolgersi a siti web di giochi d'azzardo non regolamentato, con conseguenze potenzialmente dannose". In sostanza è illusorio pensare di poter combattere l'offerta del gioco *online* illegale se non con un'offerta legale competitiva. Più che mai, le aliquote fiscali possono fare la differenza: un aumento, anziché dissuadere gli individui dal gioco (tanto più i giocatori problematici), potrebbe semplicemente spingerli verso siti stranieri, determinando gli stessi eventuali problemi sociali.

In breve, è meglio adeguare il proprio regime fiscale all'esigenza di creare condizioni di ragionevolezza sia per gli *stakeholder* industriali, sia per i giocatori, che non perseguire una strategia di inasprimento che produrrebbe risultati controproducenti.

Conclusioni

Dalla comparazione tra i regimi fiscali applicati alle principali tipologie di gioco in Italia e in altri Stati europei emerge che il nostro Paese si colloca tra quelli che adottano i più gravosi livelli di prelievo fiscale. Dall'esame della relazione tra incidenza del fisco e comportamento dei consumatori, si può desumere che l'Italia – che ha conseguito importanti successi nel contrasto all'illegalità negli scorsi anni – si trova oggi a un punto di svolta: i progressi rischiano infatti di essere vanificati se ulteriori incrementi delle imposte dovessero nuovamente rendere attrattivo il gioco illegale, sia nell'ambito dell'attività praticata in punti fisici sia nell'ambito del gioco con partecipazione a distanza.

Lo sviluppo dell'industria del gioco non è, però, solo una storia luminosa: vi sono anche delle ombre, riconducibili alla crescita tumultuosa e disordinata e alle situazioni di disagio sociale che si sono venute a creare. A ben vedere, non è detto che tali situazioni siano frutto unicamente del *boom* delle "macchinette": esse possono semplicemente essere emerse, laddove in precedenza erano più opache e comunque non sempre riconducibili alle loro cause reali. In ogni caso, seppure è forse esagerato parlare di "emergenza" gioco, va riconosciuta l'esistenza del problema.

La soluzione comunemente indicata – cioè, appunto, intervenire al rialzo sulla leva fiscale per scoraggiare il gioco e finanziare iniziative sociali – per le ragioni appena esposte rischia di essere non solo inefficace ma addirittura controproducente. Può esistere una "terza via" tra lo *status quo* e il ritorno al passato? L'unica alternativa concreta sembra essere quella di responsabilizzare gli operatori stessi. Essi hanno infatti da un lato l'interesse e non lasciare che le condizioni patologiche di alcuni giocatori degenerino, mettendo in discussione un intero modello e un'intera filiera industriale; dall'altro hanno una conoscenza più diretta della realtà, e probabilmente anche i mezzi per interve-

nire con maggior prontezza. Un precedente studio dell'Istituto Bruno Leoni ha suggerito di guardare con attenzione al modello inglese, dove una vasta libertà d'iniziativa per l'industria del gioco è controbilanciata da una serie di incentivi a contenere il disagio sociale. Questo equilibrio è legato alla possibilità, offerta agli *stakeholder* industriali, di finanziare "good causes" che per un verso contribuiscono alla legittimazione sociale dell'industria stessa, dall'altro ne fanno un attore di primaria importanza del sociale. Una possibile modalità di intervento potrebbe consistere nell'introduzione di forme di detassazione delle spese sociali sostenute dagli operatori, allo scopo di valorizzare sia la conoscenza locale a loro disposizione, sia gli ovvi maggiori incentivi al controllo e alla *performance* che sono impliciti in operatori privati.

IBL Focus

CHI SIAMO

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

COSA VOGLIAMO

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.