

**LIBERALIZZAZIONI E GESTIONE COLLETTIVA DEI DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE (\*)**

DAVIDE SARTI

Sommario: 1. La gestione collettiva dai monopoli nazionali alla liberalizzazione. – 2. I possibili modelli concorrenziali. – 3. I problemi di esternalità posti dalla concorrenza di prezzo nell’offerta di repertori identici. – 4. I problemi di esternalità posti dalla concorrenza di offerta di repertori differenziati. – 5. I problemi di esternalità posti dalla concorrenza verticale dell’offerta di differenti tipologie di diritti di sfruttamento. – 6. L’evoluzione del sistema verso la formazione di monopoli di fatto. – 7. I monopoli di fatto come tecnica di aggregazione degli interessi dei soggetti economicamente forti. – 8. La liberalizzazione come superamento dei modelli tradizionali di aggregazione di interessi: il “caso” dei produttori fonografici. – 9. Le contraddizioni del processo di liberalizzazione. Il sistema di tutela degli artisti come soggetti deboli ed i problemi di determinazione del compenso equo. – 10. Liberalizzazioni e regolamentazione.

*1. La gestione collettiva dai monopoli nazionali alla liberalizzazione.*

Nel quadro generale del diritto della proprietà intellettuale, il processo di liberalizzazione sta vivendo un momento importante nel settore delle attività di gestione collettiva dei diritti d’autore e connessi. Come noto, la gestione collettiva risponde all’esigenza di accentrare presso un numero ridotto di intermediari le attività di negoziazione e controllo dello sfruttamento delle opere dell’ingegno (anzitutto musicali) oggetto di innumerevoli utilizzazioni estremamente diffuse a livello mondiale: e ad esempio tradizionalmente da parte di radio, televisioni, locali da ballo; ma ora sempre più frequentemente da parte di gestori di siti accessibili in via telematica. Queste utilizzazioni non sono quindi controllabili e non possono essere oggetto di licenze concesse su base individuale da ogni singolo autore, artista o avente causa. Di qui l’esigenza per i titolari dei diritti d’autore e connessi di accentrare la gestione presso un unico intermediario. Sino ad oggi la gestione accentrata è stata organizzata su base tendenzialmente monopolistica e territoriale: secondo un sistema dove in ogni paese opera un unico soggetto che negozia e controlla all’interno del proprio territorio le utilizzazioni delle opere. Questo sistema riflette la difficoltà di organizzare a livello transnazionale controlli capillari, che in alcuni casi (si pensi alle utilizzazioni in discoteche e pubblici esercizi) richiedono la presenza *in loco* di personale. In Italia, la gestione collettiva dei diritti d’autore è addirittura oggetto di un monopolio legale attribuito alla SIAE dall’art. 180 l.a.

Nell’attuale contesto di liberalizzazione del mercato, la struttura tradizionalmente monopolistica e territoriale delle attività di gestione collettiva è apparsa insoddisfacente, anche alla luce dell’evoluzione tecnologica, che (secondo alcuni orientamenti espressi dalle autorità europee) dovrebbe consentire ora

di controllare l'utilizzazione delle opere dell'ingegno a distanza e per via telematica <sup>(1)</sup>. L'orientamento europeo ha trovato recentemente riscontro a livello italiano nell'art. 39, co. 2, d.l. 1/2012, secondo cui "l'attività di amministrazione e intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore di cui alla legge 22 aprile 1941, n. 633, in qualunque forma attuata, è libera".

## 2. I possibili modelli concorrenziali.

Gli obiettivi "politici" perseguiti dal processo di liberalizzazione appaiono tuttavia estremamente problematici. In astratto, questo processo può favorire diversi modelli concorrenziali, che non sono da considerare rigidamente alternativi, e possono perciò entro certi limiti convivere. Un primo modello potrebbe essere caratterizzato da una moltiplicazione delle *collecting* offerenti le medesime tipologie di licenze di diritti di sfruttamento economico (ad esempio, di pubblica esecuzione di opere musicali, di radiodiffusione o di comunicazione telematica in *streaming*) relativi al medesimo repertorio di opere. In questo modello la concorrenza fra diverse *collecting* sarebbe essenzialmente una concorrenza di prezzo sul mercato dell'offerta dei repertori delle opere gestite <sup>(2)</sup>.

Un secondo modello potrebbe essere caratterizzato da una (ulteriore) disaggregazione "orizzontale" del repertorio delle diverse *collecting*, che offrirebbero licenze relative a diritti di sfruttamento economico su differenti repertori. In questo modello la concorrenza delle società di gestione collettiva potrebbe operare non solo sul piano del prezzo, ma anche su quello delle caratteristiche del prodotto, *id est* della tipologia del repertorio offerto agli utilizzatori. La dinamica concorrenziale potrebbe inoltre esplicarsi non solo nei rapporti con gli utilizzatori, ma anche nei rapporti con i titolari dei diritti d'autore o connessi, cui le *collecting* devono rivolgersi per potere acquisire "mandati" di gestione sufficienti a formare repertori economicamente profittevoli <sup>(3)</sup>.

---

(\*) Questo scritto è stato destinato alla raccolta di studi in onore di Mario Libertini.

(1) Gli orientamenti europei favorevoli ad un'apertura del mercato della gestione collettiva, con particolare riferimento alle utilizzazioni telematiche, emergono ad esempio dalle decisioni di Commissione CE, 8 ottobre 2002, 2003/300/CE, *Simulcast*, in *GUUE* 30 aprile 2003, L 107/58, in particolare al punto 61; Commissione CE, 16 luglio 2008, Comp/C2/38698, *CISAC*, in *AIDA*, 2011, 1388, in particolare ai punti 203 ss. Gli obiettivi di liberalizzazione vengono ulteriormente enunciati nella Raccomandazione della commissione 18 maggio 2005, 2005/737/CE, in *GUUE* 21 ottobre 2005, L 276/54. La decisione CISAC è stata peraltro parzialmente annullata da Trib., 12 aprile 2013, in causa T-442/08, *CISAC*, reperibile al sito [curia.europa.eu](http://curia.europa.eu). Le considerazioni del Tribunale in parte rispecchiano le osservazioni del presente lavoro, in particolare al paragrafo 3.

(2) Questo modello parrebbe auspicato ad esempio nella decisione di Commissione, *CISAC*, (nt. 1), in particolare ai punti 209 e 210: "i monopoli territoriali reciprocamente garantiti relativi alla concessione dei diritti di esecuzione pubblica fanno sì che ciascuna società di gestione collettiva possa far pagare i costi di gestione dei diritti e della fornitura della licenza senza dovere affrontare la pressione della concorrenza da parte delle altre società di gestione collettiva".

Un terzo modello concorrenziale potrebbe essere caratterizzato da una disaggregazione “verticale” dell’offerta. In questo modello diverse società di gestione collettiva potrebbero offrire differenti tipologie di diritti di sfruttamento economico relativi eventualmente anche alle stesse opere <sup>(4)</sup>. E così ad esempio la gestione dei diritti di pubblica esecuzione di un repertorio di opere musicali potrebbe essere affidata ad una società di gestione collettiva diversa da quella offerente i diritti di comunicazione telematica in *streaming* del medesimo repertorio. E’ subito chiaro che questo modello potrebbe ulteriormente in diverso modo combinarsi con una disaggregazione “orizzontale” (e ad esempio determinare un’offerta concorrenziale di diversi repertori da parte di differenti società di gestione, limitatamente ai diritti di comunicazione in *streaming*). Il modello qui ipotizzato potrebbe comunque realizzare effetti di efficienza anche nella sua forma più pura (*id est*, non accompagnata da una concorrenza dell’offerta di differenti repertori): in quanto idoneo a favorire una specializzazione di distinte tipologie di servizi di gestione collettiva (ad esempio, di pubblica esecuzione in locali da ballo e rispettivamente di diffusione telematica in *streaming*) da parte di diverse società di gestione.

Un quarto modello potrebbe essere caratterizzato dalla formazione di monopoli naturali nel settore delle attività di intermediazione <sup>(5)</sup>. Questo modello potrebbe in vario modo combinarsi con una concorrenza verticale dell’offerta: e ad esempio condurre ad una monopolizzazione da parte di una *collecting society* dell’offerta di licenze di pubblica esecuzione in locali da ballo; e ad una monopolizzazione

---

(3) Questa possibile evoluzione del mercato è evidenziata (ed apparentemente auspicata), con particolare riferimento ai rapporti fra *collecting* e titolari dei diritti, dalla decisione di Commissione CE, 22 maggio 2007, COMP/M.4404, *Universal/BMG Music Publishing*, reperibile al sito [ec.europa.eu](http://ec.europa.eu), in particolare ai punti 223 ss.: “the restructuring of the market provides for a new role for the collecting societies and a new relationship between publisher and collecting society in the field of the withdrawn rights. This new role is determined by the newly introduced competition between collecting societies for right-holders. Due to the withdrawal from the traditional collecting societies system, collecting societies will (for the withdrawn rights) adopt a role as agents and service providers for the publishers and will no longer act in the traditional sphere of the usual membership agreement and collecting societies’ statutes”.

(4) L’evoluzione verso un modello del genere non è chiaramente enunciata nelle decisioni della Commissione, ma appare auspicata implicitamente dalla Raccomandazione 18 maggio 2005, (nt. 1), in particolare ai punti 3 e 5.a), secondo cui “i titolari dei diritti dovrebbero avere la facoltà di determinare i diritti on line da affidare alla gestione collettiva”, e perciò la possibilità di frammentare la gestione di questi diritti in capo a differenti *collecting* (o fra *collecting* e gestori individuali).

(5) L’evoluzione verso un sistema di monopoli di fatto non è espressamente presa in considerazione dalla Commissione. La tendenza del mercato della gestione collettiva ad evolversi verso monopoli naturali è comunque generalmente considerata fisiologica ed accettata anche nei paesi in cui non esistono monopoli legali dell’attività di intermediazione; cfr. ad esempio J. DREXL, S. NÉRISON, F. TRUMPKE, R. M. HILTY, *Comments of the Max Planck Institute for intellectual property and competition law on the proposal for a directive of the European parliament and of the Council on collective management of copyright and related rights and multi-territorial licensing of rights in musical works for online uses in the internal market com (2012)372*, Max Planck Institute for Intellectual Property and Competition Law Research Paper No. 13-04 (nel seguito, *Max Planck Comments*, reperibile presso il sito [www.ssrn.com](http://www.ssrn.com), pubblicato anche in *GRUR int.*, 2006, 222), al punto 6 “the natural monopoly of collecting societies should be accepted as an efficient market solution. In principle, law should not try to impose competition on natural monopolies; otherwise it would endanger the efficiencies arising from the monopoly”; cfr. anche F. ROSSI DAL POZZO e J. ALBERTI, *Legittimità «comunitaria» e costituzionale del nuovo IMAIE: può sussistere un «interesse pubblico» a tutela del monopolio?*, in *AIDA*, 2011, 405, 421.

da parte di una *collecting society* differente dei diritti di messa a disposizione telematica in *streaming*. Il modello qui ipotizzato potrebbe in vario modo combinarsi addirittura con un certo livello di concorrenza “orizzontale”: ad esempio qualora l’offerta di diritti di esecuzione in sale da ballo venisse monopolizzata da un’unica società di gestione; ed invece i diritti di comunicazione in *streaming* venissero offerti in concorrenza da più *collecting*. Anche questo modello potrebbe comunque realizzare effetti positivi persino nella sua forma “pura” di formazione di un monopolio naturale in capo ad un’unica società di gestione collettiva, e risultare quindi preferibile ad un sistema non liberalizzato dell’attività di intermediazione. Il monopolio naturale dovrebbe infatti consolidarsi in capo ai soggetti che hanno dimostrato capacità di imporsi sui concorrenti e perciò maggiore efficienza; e che inoltre devono garantire il mantenimento di standard qualitativi elevati, per evitare di vedersi sostituiti da potenziali concorrenti, secondo un meccanismo analogo a quello tipico dei modelli di concorrenza “per il mercato” (6).

### 3. I problemi di esternalità posti dalla concorrenza di prezzo nell’offerta di repertori identici.

In una prospettiva di liberalizzazione, l’evoluzione del sistema verso l’uno o l’altro di questi modelli dovrebbe probabilmente essere non “guidata” dal legislatore, ma lasciata alla spontanea dinamica del mercato. La capacità del mercato di gestire e determinare i modelli concorrenziali più efficienti dell’attività di *collecting* sottovaluta tuttavia a mio avviso rilevanti problemi di esternalità.

La prima esternalità caratterizza il modello concorrenziale che moltiplica le *collecting* offerenti le medesime tipologie di diritti di utilizzazione delle opere dell’ingegno su un unico repertorio. Il sistema così ipotizzato potrebbe in particolare pregiudicare l’efficacia dell’*enforcement*: non solo perché ciascuna società di gestione collettiva interessata a lamentare utilizzazioni illecite dell’opera dovrebbe preliminarmente verificare se il consenso a questa utilizzazione sia stato in realtà prestato da società di gestione concorrenti; ma più in generale perché è comunque discutibile che la contraffazione di opere dell’ingegno possa essere lamentata da chi non vanta alcun diritto di esclusiva sulla negoziazione

---

(6) Particolarmente significative al riguardo mi sembrano le osservazioni di A. KATZ, *Commentary: is collective administration of copyrights justified by the economic literature?*, University of Toronto, Legal Studies Research Paper No. 1001954, 449, 2007, reperibile al sito [www.ssrn.com](http://www.ssrn.com), 454 s.: “even if under some conditions the «economics of aggregation» may confer competitive advantage on one bundler who is then able to out-compete any other competitor (thus in essence creating a new type of natural monopoly), there is a critical difference between such a situation and collective administration. While in both cases all works are ultimately provided as part of a single bundle, in the first case market competition determines the identity of the successful bundler, and the threat of being overtaken by another bundler through periodical competition-for-the-field disciplines its behavior (at least as long as creators are free to license through other bundlers as well). In the case of collective administration, however, at least in its current form in Canada, no such competitive discipline exists. This is because in some cases the collective model is dictated by the law, while in others the monopolistic position of the collective is cemented with exclusive relations between the collective and the copyright holders that it represents”. Le osservazioni mi paiono interessanti anche perché evidenziano le possibili inefficienze caratteristiche non soltanto di un vero e proprio monopolio legale come quello italiano, ma più in generale di qualsiasi forma di mercato regolamentato.

accentrata, e forse quindi non può azionare pretese inibitorie o risarcitorie a fronte di utilizzazioni che società concorrenti potrebbero comunque lecitamente consentire. D'altro canto nel sistema così congegnato l'azione giudiziaria esercitata da una società di gestione collettiva produrrebbe esternalità positive per le *collecting* concorrenti, ad esempio qualora sfociasse in una pronuncia inibitoria di utilizzazioni che nessuna di esse abbia consentito: ed allora non è chiaro perché un gestore dovrebbe assumersi costi e oneri di un'azione che andrebbe a vantaggio anche dei terzi <sup>(7)</sup>. Un'azione congiunta di tutte le società di gestione collettiva, certo in astratto ipotizzabile, dovrebbe superare notevoli costi di transazione, e comunque in ultima analisi equivarrebbe ad una gestione pur sempre monopolistica (ancorché di monopolio congiunto) delle iniziative di *enforcement*, che a loro volta verosimilmente favorirebbe il coordinamento delle politiche di concessione delle licenze, vanificando l'interesse alla concorrenzialità.

#### 4. I problemi di esternalità posti dalla concorrenza di offerta di repertori differenziati.

La presenza di esternalità caratterizzerebbe anche un sistema di concorrenza "orizzontale" dell'offerta di differenti repertori da parte di diverse società di gestione collettiva. Qui anzitutto la concorrenza nell'offerta dei diritti d'autore e connessi può determinare esternalità negative per i soggetti interessati all'utilizzazione delle opere a repertorio. Al riguardo è noto in particolare che gli utilizzatori (si pensi ad emittenti televisive, radiofoniche ed ora anche ai gestori di portali telematici) sono spesso interessati ad acquisire licenze estese a tutte le opere (specialmente musicali) protette, non potendo conoscere *ex ante* quali fra esse saranno oggetto di atti di sfruttamento; ed inoltre sono interessati ad estendere i loro diritti di licenza alle opere ancora da creare, confidando che anch'esse a loro volta entreranno a far parte del repertorio gestito dalla *collecting* contraente. La concorrenza orizzontale dell'offerta di differenti repertori ostacolerebbe quindi la possibilità per gli utilizzatori di acquisire con unico contratto licenze onnicomprensive di tutte le opere presenti e future.

D'altro canto il modello concorrenziale preso ora in considerazione si caratterizzerebbe a sua volta per la presenza di esternalità anche nella fase di *enforcement*. La *collecting* monopolista può infatti ragionevolmente agire in giudizio allegando e dimostrando la generica utilizzazione non autorizzata dell'intero repertorio delle opere o prestazioni protette da diritti d'autore o connessi. Viceversa la moltiplicazione dei repertori gestiti separatamente dalle società di gestione collettiva rende necessario che ciascuna *collecting* alleghi e dimostri l'utilizzazione specifica delle proprie opere. La concorrenza impone perciò un controllo delle utilizzazioni delle singole opere tanto più capillare quanto maggiore è il numero delle *collecting*: così che anzi, in un sistema di concorrenza perfetta, la gestione collettiva

---

(7) Il problema è stato giustamente evidenziato da Trib., *CISAC*, (nt. 1), al punto 151, secondo cui la Commissione nella decisione CISAC "non fornisce alcun elemento che consenta di comprendere come potrebbe svolgersi, tra SGC divenute concorrenti, come auspicato dalla Commissione, la cooperazione che essa ritiene necessaria, segnatamente, per talune attività di monitoraggio e per il perseguimento delle violazioni in giudizio".

perderebbe la propria ragion d'essere, per essere sostituita da una gestione individuale dei diritti su ciascuna singola opera. Il sistema di gestione collettiva vuole tuttavia in realtà proprio ridurre i costi di un controllo analitico delle utilizzazioni di opere diffuse a livello mondiale. L'ingresso sul mercato di nuove società di gestione collettiva determina quindi un aumento complessivo dei costi di negoziazione accentrata, a scapito delle *collecting* già attive sul mercato, e non responsabili di questo aumento.

##### 5. I problemi di esternalità posti dalla concorrenza verticale dell'offerta di differenti tipologie di diritti di sfruttamento.

La presenza di esternalità caratterizzerebbe infine persino un modello di concorrenza "verticale", in cui diverse *collecting* offrano licenze relative a differenti tipologie di diritti di sfruttamento economico. Questo modello determinerebbe evidentemente le stesse esternalità evidenziate nei precedenti paragrafi qualora la concorrenza verticale si accompagnasse ad ulteriori eventuali tentativi di frammentare l'offerta del repertorio. Le esternalità sarebbero comunque presenti anche per l'eventualità che un'unica *collecting* gestisse l'intero repertorio (ad esempio, delle opere musicali) per la concessione di licenze relative ad una particolare modalità di utilizzazione (ad esempio, per la diffusione via radio); e che un'altra unica *collecting* gestisse il medesimo intero repertorio per la concessione di licenze relative ad una ulteriore e diversa modalità di utilizzazione (ad esempio, per la comunicazione al pubblico telematica in *streaming*). In realtà a ben vedere i mercati relativi alle diverse tipologie di utilizzazione spesso non sono completamente separati, ma sono anzi reciprocamente interdipendenti. Così ad esempio l'interesse ad acquisire licenze per la comunicazione telematica in *streaming* può dipendere dalle condizioni di ingresso sul mercato della comunicazione *off line*. In una ipotetica situazione in cui la radiodiffusione *off line* sfuggisse ad un controllo capillare delle società di gestione collettiva, ad esempio a causa delle difficoltà e degli elevati costi di *enforcement*, i potenziali utilizzatori potrebbero non avere interesse ad acquisire licenze di diffusione in *streaming*: e precisamente potrebbero optare per tecniche di diffusione *off line*, confidando di potere sfuggire all'*enforcement* e all'onere di pagamento di *royalties*. In questa prospettiva l'efficacia dell'*enforcement* in un settore di utilizzazione delle opere dell'ingegno condiziona l'efficacia della negoziazione collettiva con riferimento allo sfruttamento delle medesime opere su mercati diversi, ma che presentano effetti di sostituzione. Può essere allora inutile predisporre una società di gestione collettiva perfettamente organizzata e in grado di controllare tutte le utilizzazioni telematiche in *streaming*, di registrare e tenere una banca dati di tutte le opere così utilizzate, e di ripartire le *royalties* proporzionalmente alle utilizzazioni di ciascuna opera. Questa organizzazione è infatti destinata a fallire in mancanza di meccanismi idonei ad impedire utilizzazioni non autorizzate, avvengano esse per via telematica o per via radiofonica *off line*. Certo è astrattamente immaginabile che un'unica società di gestione collettiva sia in grado di reprimere efficacemente utilizzazioni *on line* e *off line*. Ciò presupporrebbe tuttavia un mercato in cui l'offerta di licenze non è affatto disaggregata, ma integrata ed ancora una volta monopolizzata: se la *collecting* attiva nel settore dello *streaming* è in grado di accertare e reprimere le diffusioni illecite *off line*, la stessa società ha interesse a negoziare le licenze anche in questo settore; e reciprocamente non ha convenienza ad attivare l'*enforcement* a vantaggio di altre *collecting* negoziatrici dei relativi diritti di diffusione *off line*. L'incapacità della *collecting* dei diritti di comunicazione in *streaming* di operare nell'*enforcement off line* determinerebbe d'altro canto ancora una volta un problema

di esternalità: il sistema di negoziazione accentrata richiederebbe infatti la presenza di altri soggetti (*collecting societies* diverse e radicate territorialmente in grado di controllare e reprimere utilizzazioni illecite *off line*, organi statali nell'esercizio di un potere di repressione poliziesca delle violazioni dei diritti d'autore e connessi): che dovrebbero assumersi i costi dell'accertamento dell'illecito extracontrattuale a vantaggio del gestore contrattuale dei diritti di sfruttamento telematico. Sembra allora semplicistica l'impostazione della Commissione europea, secondo cui l'interesse alla concorrenzialità della gestione collettiva dei diritti sulle utilizzazioni telematiche può essere perseguito prescindendo completamente dalla situazione concorrenziale del mercato della gestione collettiva degli atti di sfruttamento *off line* <sup>(8)</sup>.

#### 6. L'evoluzione del sistema verso la formazione di monopoli di fatto.

In questa prospettiva l'evoluzione del mercato della gestione collettiva verso modelli che vedono la compresenza di più *collecting* appare estremamente difficile, a meno che il sistema non evolva decisamente in direzione di una esternalizzazione dell'*enforcement*, scaricando sui pubblici poteri i costi di accertamento e repressione delle contraffazioni. In un sistema dove l'utilizzazione anche isolata di una singola opera senza consenso dei titolari dei diritti d'autore faccia scattare repressioni di tipo "poliziesco", si può forse immaginare che la gestione collettiva si limiti alle attività puramente negoziali di concessione di licenze, e che il timore di incorrere in sanzioni penali e amministrative costituisca un deterrente sufficientemente forte da spingere gli utilizzatori a negoziare con le *collecting* e a non porre in essere utilizzazioni illecite. L'esternalizzazione dei costi di *enforcement* potrebbe d'altro canto forse superare almeno in parte i problemi evidenziati nei precedenti paragrafi 4 e 5. Questa forma di esternalizzazione appare tuttavia politicamente assai discutibile, e comunque non precisamente in linea con un sistema concorrenziale liberalizzato, che in linea di principio dovrebbe imputare ai privati vantaggi e costi della propria iniziativa.

In realtà allo stato il processo di liberalizzazione delle attività di *collecting* sembra più probabilmente evolvere verso la formazione di monopoli di fatto. La gestione monopolistica dei diritti d'autore e connessi consente infatti di minimizzare i costi dell'intermediazione non solo per effetto della realizzazione di economie di scala <sup>(9)</sup>, ma anche e prima ancora perché rende meno drammatici i

---

<sup>(8)</sup> Questa impostazione emerge ad esempio dalla Raccomandazione della Commissione, 18 maggio 2005, che espressamente limita il suo campo di applicazione ai servizi musicali *on line*, con ciò disinteressandosi delle vicende del mercato *off line*.

<sup>(9)</sup> Il dato è comunemente rilevato in dottrina; in particolare sull'importanza delle *collecting* quale strumento di abbassamento dei costi di contrattazione cfr. G. M. RICCIO, *Copyright collecting societies e regole di concorrenza*, Torino, 2012, 65 ss.; A. MIRONE, *Libertà di associazione e gestione collettiva dei diritti di proprietà intellettuale*, in *AIDA*, 2005, 133; *Max Planck Comments*, (nt. 5), 5; M. BESEN, N. KIRBY, C. SALOP, *An economic analysis of copyright collectives*, 78 *Virg. L. Rev.* 383 (1992), 390 s.; M. BESEN, N. KIRBY, *Compensating creators of intellectual property*, The Rand corporation, R-3751-MF, March 1989, reperibile al sito [ssrn.com](http://ssrn.com), 2 ss.; C. HANDKE, R. TOWSE, *Economics of copyright collecting societies*, *International Review of Intellectual Property and*

problemi di *enforcement* giudiziario. Il monopolista assolve ragionevolmente il proprio onere probatorio allegando che l'utilizzazione di alcune opere specificamente individuate costituisce in realtà indizio di utilizzazione dell'intero repertorio, mentre non deve allegare e provare analiticamente l'utilizzazione di ciascuna singola opera, né (a mio avviso) è tenuto ad allegare e dimostrare il danno derivante da ogni specifica utilizzazione. Poiché egli negozia e percepisce diritti di licenza relativi all'intero repertorio gestito, egli può corrispondentemente lamentare il danno derivante dalla mancata percezione di *royalties* corrispondenti al medesimo intero repertorio, non alle singole opere che lo compongono <sup>(10)</sup>.

La formazione di monopoli naturali conseguenti al processo di liberalizzazione può allora anche sembrare soddisfacente in quanto lascia comunque al mercato il compito di selezionare il monopolista più efficiente, esponendolo ad un tempo alla pressione di concorrenti potenziali, e perciò continuamente stimolandolo a mantenere standard elevati di prestazione del servizio di intermediazione. Sul piano empirico, questa considerazione può del resto in effetti essere rafforzata dall'osservazione che i monopoli legali italiani nel settore dell'attività di *collecting* non hanno dato grande dimostrazione di efficienza <sup>(11)</sup>.

Ritengo tuttavia che il superamento dei monopoli legali o legislativamente regolamentati non possa essere sbrigativamente salutato con favore in nome di astratte considerazioni di efficienza; ma debba invece essere esaminato in tutte le sue ulteriori concrete implicazioni. E soprattutto ritengo che allo stato manchi nella legislazione europea e nazionale una coerente visione degli obiettivi sottostanti da un lato alla liberalizzazione, e dall'altro al riconoscimento di alcuni diritti di proprietà intellettuale, e specialmente dei diritti connessi degli artisti interpreti.

#### 7. I monopoli di fatto come tecnica di aggregazione degli interessi dei soggetti economicamente forti.

---

competition Law, 2008, 2 ss.; A. ZABLOCKA, *Antitrust and copyright collectives. An economic analysis*, in *Yearbook of antitrust and regulatory studies*, 2008, 15, reperibile al sito [www.ssrn.com](http://www.ssrn.com), 155 s. Mi sembra tuttavia che gli interpreti tendano a sottovalutare l'importanza delle *collecting* quali strumenti di gestione dei costi di *enforcement*.

<sup>(10)</sup> Le considerazioni del testo assumono che il gestore monopolista sia una *collecting* in senso tecnico. In realtà non rientrano a mio avviso nella categoria delle *collecting* alcune nuove figure di gestori che perseguono interessi tipicamente capitalistici, e che devono conseguentemente allegare e provare l'utilizzazione di ciascuna singola opera. Ho in particolare sostenuto questa tesi in D. SARTI, *La categoria delle collecting societies soggette alla direttiva*, in *AIDA*, 2013, 3 ss., cui rinvio per una compiuta trattazione del problema, in realtà assai delicato, e forse non ancora pienamente colto da dottrina e giurisprudenza. V. anche le considerazioni finali del presente lavoro.

<sup>(11)</sup> E la scarsa efficienza dei monopoli legali è valorizzata per sostenerne l'illegittimità da L. C. UBERTAZZI, *Le collecting degli artisti*, in *AIDA*, 2011, 394, 397 ss.; in senso analogo cfr. anche G. M. RICCIO, *Copyright collecting societies e regole di concorrenza*, (nt. 9), 219.

Gli obiettivi sottostanti ai tradizionali sistemi di monopolio, siano essi di tipo legale o di tipo naturale regolamentato dal legislatore <sup>(12)</sup>, emergono con particolare evidenza considerando il monopolista storico della gestione dei diritti d'autore in Italia, e precisamente la SIAE, che apparentemente non è toccata dalla norma liberalizzatrice interna del d.l. 1/2012. Il monopolio legale della SIAE consente di negoziare unitariamente i diritti sull'intero repertorio delle opere protette da diritto d'autore, di cui la stessa SIAE accentra l'amministrazione; e per conseguenza consente di fissare i corrispettivi dell'utilizzazione del repertorio altrettanto unitariamente, senza imputarli distintamente ad una od altra opera. Corrispondentemente questo sistema consente di ripartire i compensi fra i titolari dei diritti d'autore delle opere a repertorio sulla base di criteri forfettari, senza necessariamente quantificare il numero delle utilizzazioni di una od altra opera, e il rispettivo valore di mercato. Il monopolio di intermediazione si ispira così non solo alla logica efficientista di evitare i costi e gli oneri di contrattazione delle licenze e del controllo delle utilizzazioni relative a ciascuna singola opera, ma persegue anche obiettivi "politici" più ampi. Esso sottende l'idea che i corrispettivi incassati dal monopolista legale vadano a remunerare il complesso del patrimonio delle opere dell'ingegno, nell'interesse generale alla promozione della cultura <sup>(13)</sup>, non nell'interesse individuale di ciascun autore a venire premiato in funzione del successo riscontrato dalle proprie opere sul mercato <sup>(14)</sup>. Tanto a sua volta giustifica una ripartizione dei corrispettivi ispirata a obiettivi sociali di sostegno di opere culturalmente meritorie e meno appetite dal mercato, o di istituzione di fondi con finalità "previdenziali", nell'interesse degli autori economicamente più deboli <sup>(15)</sup>.

---

<sup>(12)</sup> Penso in particolare al modello tedesco, che, pur in assenza di un monopolio legale, si è evoluto nel senso della formazione di monopoli naturali regolamentati dal legislatore in modo da filtrare l'accesso all'attività di *collecting*, e ad un tempo imporre alle società di gestione obblighi di contrarre con titolari dei diritti ed utilizzatori.

<sup>(13)</sup> Sulla funzione di sostegno alla cultura storicamente perseguita dalle società di gestione collettiva tradizionali cfr. M. LIBERTINI, *Gestione collettiva dei diritti di proprietà intellettuale e concorrenza*, in *Gestione collettiva dell'offerta e della domanda di prodotti culturali*, a cura di P. Spada, Milano, 2006, 103 s.; M. RICOLFI, *Figure e tecniche di gestione collettiva del diritto d'autore e dei diritti connessi*, ibidem, 6, 7 s.

<sup>(14)</sup> La conclusione è generalmente accolta anche nei sistemi che, pur non riconoscendo un monopolio legale, accettano la formazione di monopoli naturali regolamentati dal legislatore in funzione del perseguimento di finalità solidaristiche. Cfr. ad esempio J. E. DÖRDELMANN, *Gedanken zur Zukunft der Staatsansicht über Verwertungsgesellschaften*, in GRUR, 1999, 890, 894: "allerdings sollten sich alle Beteiligten der Tatsache bewusst sein, dass ein pauschales Verteilungssystem auch einen Ausdruck des Solidargedankens darstellt, der sicherlich nicht unmaßgeblich bei der Entscheidung des Gesetzgebers war, Verwertungsgesellschaften eine Sonderstellung zuzubilligen"; v. inoltre *Max Planck Comments*, (nt. 5), al punto 27: "internally, collecting societies are built on the principle of solidarity among different categories of rightholders. This implies unified tariffs for all works of the repertoire as well as blanket licences in most cases".

Il passaggio dai monopoli tradizionali (siano essi legali o comunque legislativamente regolamentati) a quelli naturali non regolamentati emargina tuttavia proprio i modelli di gestione ispirati a logiche “solidaristiche” e di sostegno generale della cultura. E’ infatti subito chiaro che esigenze di efficienza anzitutto inducono le società di gestione collettiva ad eliminare i fattori di costo rappresentati dalla necessità di accantonare fondi destinati a sovvenzionare opere meno appetite dal mercato, o ispirati a finalità di tipo “previdenziale”. Più in generale è altamente verosimile che le società di gestione collettiva tendano a privilegiare modelli ispirati agli interessi dei titolari dei diritti sulle opere di maggiore successo, emarginando i soggetti economicamente più deboli. La negoziazione dei diritti di maggiore valore economico tende infatti a realizzare economie di scala e a diminuire i costi dell’intermediazione: e questa diminuzione è tanto più probabile quanto maggiormente omogeneo è il valore economico delle opere intermedie. La negoziazione accentrata di diritti di valore economico omogeneo rende infatti maggiormente accettabili politiche di forfettizzazione dei criteri di ripartizione degli incassi, che evitino una quantificazione analitica dell’intensità delle singole utilizzazioni, con risparmio dei relativi costi. Ne deriva un quadro complessivo in cui il parametro di efficienza destinato a selezionare i monopolisti naturali è costituito dalla capacità di aggregare soggetti economicamente forti e portatori di interessi omogenei, anche a costo di pregiudicare gli interessi degli autori marginali <sup>(16)</sup>.

#### 8. *La liberalizzazione come superamento dei modelli tradizionali di aggregazione di interessi: il “caso” dei produttori fonografici.*

Le considerazioni esposte portano quindi a leggere il processo di liberalizzazione non nella prospettiva “ideologica” di perseguimento di obiettivi di disaggregazione dell’offerta dei servizi di gestione

---

<sup>(15)</sup> Sulla correlazione fra tecniche di distribuzione dei proventi ed obiettivi solidaristici e culturali cfr. S. ERCOLANI, *Gli enti di gestione collettiva e la ripartizione dei diritti musicali*, in AA. VV., *Gestione collettiva dell’offerta e della domanda di prodotti culturali*, Milano, 2006, 142 ss.

<sup>(16)</sup> Dal punto di vista empirico, la considerazione del testo pare confermata dall’osservazione (sempre più frequente in dottrina) secondo cui l’emersione di nuovi modelli di gestione collettiva sta determinando una emarginazione dei repertori di musica nazionale locale a vantaggio del repertorio di maggior successo commerciale formato dalle opere di musica angloamericana; cfr. *Stellungnahme des Max-Planck-Instituts für Geistiges Eigentum, Wettbewerbs- und Steuerrecht zuhanden des Bundesministeriums der Justiz betreffend die Empfehlung der Europäischen Kommission über die Lizenzierung von Musik für das Internet vom 18. Oktober 2005 (2005/737/EG)*, in *GRUR int.*, 2006 222 (di seguito, *Max Planck Stellungnahme*), 223 ss.; *Max Planck Comments*, (nt. 5), 5; P. GYERTYÁNFY, *Collective management of music rights in Europe after the CISAC decision*, in *IIC*, 2010, 59, 83 ss.; G. MAZZIOTTI, *New licensing models for online music services in the European Union: from collective to customized management*, Columbia law school, paper number 11-269, April 2011, reperibile al sito [www.ssrn.com](http://www.ssrn.com), 12, 27 ss.; L. GUIBAULT, S. VAN GOMPEL, *Collective management in the European Union*, Amsterdam law school legal studies research paper No. 2012-08, reperibile al sito [ssrn.com](http://ssrn.com), 30 ss.; C. B. GRABER, *Collective rights management, competition policy and cultural diversity: EU lawmaking at a crossroads*, i-call working paper, n. 2012/04, October 2012, reperibile al sito [ssrn.com](http://ssrn.com), 11. Per ulteriori considerazioni e riferimenti cfr. P. M. SANFILIPPO, *La gestione collettiva dei diritti d’autore e connessi tra regolazione e concorrenza*, in *AIDA*, 2007, 443, 456 ss.; G. M. RICCIO, *Copyright collecting societies e regole di concorrenza*, (nt. 9), 186 s., 205 ss.

collettiva, bensì in una prospettiva a mio avviso più realistica di disaggregazione di interessi che il sistema di monopoli tradizionali (siano essi legali o comunque legislativamente regolamentati) tendeva invece storicamente ad aggregare. In particolare il sistema del monopolio legale SIAE sottintende una volontà politica di istituire un doppio livello di aggregazione di interessi: da un lato gli interessi di tutti gli autori, indipendentemente dal successo economico delle loro opere; dall'altro degli autori ed editori, obbligati a confluire in un unico sistema di intermediazione. In questo quadro il sistema di gestione collettiva dei diritti connessi degli artisti sembrava (anche se con meno chiarezza) sottintendere un analogo obiettivo di aggregazione degli interessi di tutti gli artisti, ancora una volta indipendentemente dall'importanza economica delle loro prestazioni; e ad un tempo sembrava presupporre che gli interessi degli artisti fossero in contrapposizione e non potessero essere aggregati a quelli di altri soggetti, come gli autori, editori e produttori.

La spinta verso la liberalizzazione rimette in discussione questo sistema storico, per lasciare al mercato il compito di definire i modelli più efficienti di aggregazione. L'impressione è confermata dalle fasi del processo di "liberalizzazione" della gestione collettiva in Italia, che può essere letta come tentativo di superare i modelli tradizionali di aggregazione di interessi sottostanti alla disciplina dei monopoli legali, per sostituirli con nuovi modelli.

La spinta verso la liberalizzazione del mercato italiano della gestione collettiva è derivata principalmente dall'iniziativa dei produttori fonografici. Questa iniziativa è stata agevolata da un complesso di fattori, giuridici ed economici. Sul piano giuridico l'azione dei produttori fonografici è stata favorita dal rafforzamento dei loro diritti connessi, e ad un tempo dall'assenza di norme che prevedessero un monopolio legale della loro gestione. In assenza di un monopolio legale, la gestione collettiva ha favorito modelli di aggregazione di interessi fondati essenzialmente su considerazioni di carattere economico. In questa prospettiva appaiono interessanti (almeno) tre vicende.

a) Una prima vicenda significativa è rappresentata dall'uscita delle *major* discografiche dalla *collecting* storica dei produttori, e cioè da AFI – Associazione Fonografici Italiana. Questa uscita è in particolare avvenuta attraverso la costituzione di FIMI (Federazione Industria Musicale Italiana), la quale a sua volta ha ceduto il ramo d'azienda relativo alla gestione collettiva ad una società consortile di nuova costituzione, e cioè ad SCF - Società Consortile Fonografici, che attualmente di fatto monopolizza la gestione collettiva dei diritti dei produttori <sup>(17)</sup>. Questa vicenda già di per sé conferma che un sistema di *collecting* liberalizzato tende a creare modelli di aggregazione fondati non sulla titolarità di una determinata tipologia di diritti (gli autori ed editori titolari dei diritti d'autore, i produttori fonografici, gli artisti interpreti titolari di diritti connessi), ma sull'omogeneità di valore economico dei diritti medesimi: nella specie sull'omogeneità degli interessi economici delle *major*, in contrapposizione ai produttori fonografici c.d. indipendenti.

---

(17) Su queste vicende cfr. S. LAVAGNINI, *Per una storia delle questioni di diritto relative ad Imaic*, in *AIDA*, 2012, 111.

b) Una seconda vicenda significativa è rappresentata dal contenzioso che ha visto contrapposte le *collecting* dei produttori (allora FIMI, unitamente ad AFI) e rispettivamente degli artisti (IMAIE), relativamente alla pretesa di questi ultimi al versamento dei compensi dovuti per l'utilizzazione dei fonogrammi. Qui in particolare i produttori fonografici hanno sostenuto in giudizio con successo da un lato che la *collecting* degli artisti non è legittimata a fare valere diritti a compenso eventualmente ceduti dagli artisti medesimi ai produttori; ed inoltre che essa è priva di legittimazione ad esercitare diritti a compenso spettanti agli artisti non associati, ed *in primis* agli artisti stranieri <sup>(18)</sup>. Il sistema così ricostruito rende dunque possibile una duplice disaggregazione degli interessi degli artisti: e precisamente da un lato la disaggregazione degli interessi degli artisti che abbiano ceduto i loro diritti ai produttori, rispetto agli interessi di chi non abbia accettato questa cessione; d'altro lato la disaggregazione degli interessi degli artisti che abbiano o rispettivamente non abbiano aderito ad IMAIE. Reciprocamente, il sistema consente di aggregare l'interesse degli artisti a quello dei produttori, attraverso la cessione del diritto a questi ultimi.

L'aggregazione degli interessi di artisti e produttori può a sua volta riflettere situazioni economiche profondamente diverse. Può in particolare derivare da una effettiva omogeneità di interessi fra autore e produttore: qualora ad esempio essa avvenga a titolo oneroso, per un corrispettivo proporzionato al successo che la prestazione dell'artista troverà sul mercato grazie all'iniziativa del produttore. In questa situazione la liberalizzazione ancora una volta consente forme di aggregazione di interessi fondate non sulla omogeneità di categorie di titolari di diritti (artisti titolari di diritti connessi), ma sulla comunanza di interessi economici fra categorie differenti (produttori e artisti).

L'aggregazione di interessi fra artista e produttore può invece sembrare puramente formale e nominalistica qualora l'artista ceda il proprio diritto per un corrispettivo sproporzionato al successo economico della sua prestazione. Anche questa conseguenza è tuttavia coerente al sistema complessivo. L'artista che cede il suo diritto al compenso per corrispettivi inadeguati è verosimilmente un soggetto in posizione di debolezza economica, che proprio in virtù di questa sua debolezza sacrifica il proprio interesse. Il sacrificio dei soggetti deboli è allora conseguenza fisiologica di un sistema liberalizzatore: e cioè di un sistema che non intende imporre una protezione "di categoria". In altri termini: imporre una protezione di categoria a tutela degli artisti interpreti economicamente deboli significa imporre un modello di aggregazione di interessi in contrasto con la ragion d'essere della liberalizzazione. Il sacrificio degli artisti economicamente deboli è il prezzo da pagare per consentire agli artisti economicamente forti di aggregare i loro interessi a quelli di soggetti (i produttori) altrettanto forti economicamente.

c) Una terza vicenda significativa riguarda la recente costituzione di società di gestione collettiva sul mercato liberalizzato della gestione dei diritti degli artisti. E' in particolare interessante notare che almeno una di queste *collecting* (Itsright s.r.l.) è stata costituita per gestire in forma collettiva tanto i diritti

---

<sup>(18)</sup> Cfr. Trib. Milano, 6 novembre 1999, in *AIDA*, 2000, 832.

degli artisti, quanto i diritti dei produttori fonografici, dando possibilità di partecipare in qualità di soci ad entrambe le categorie dei titolari <sup>(19)</sup>. Ed in questa prospettiva diviene particolarmente evidente che il processo di liberalizzazione si sta rivelando funzionale ad aggregare interessi di differenti categorie.

9. *Le contraddizioni del processo di liberalizzazione. Il sistema di tutela degli artisti come soggetti deboli ed i problemi di determinazione del compenso equo.*

Le considerazioni esposte aiutano a ricostruire il reale fondamento della liberalizzazione e a “demitizzare” alcune affermazioni di principio, come quella secondo cui essa risulta funzionale allo “sviluppo del pluralismo competitivo” (così testualmente l’art. 39 d.l. 1/2012). Per parte mia non intendo esprimere valutazioni di tipo “politico” sulla meritevolezza degli obiettivi perseguiti dal legislatore. La scelta di favorire processi di riaggregazione fondati non sulla tipologia dei diritti di proprietà intellettuale, ma sulla capacità di integrare le economie individuali più forti, è in sé perfettamente legittima.

La spinta verso la liberalizzazione diviene tuttavia maggiormente discutibile se inquadrata nel contesto generale del sistema, ed in particolare proprio nel contesto dei diritti connessi degli artisti interpreti, cui specificamente si riferisce la norma liberalizzatrice italiana contenuta nell’art. 39 d.l. 1/2012. Il legislatore ha infatti progressivamente rafforzato i diritti degli artisti interpreti (anche) in quanto parti deboli del rapporto con i produttori: in particolare attraverso le norme che riconoscono loro remunerazioni comunque proporzionate al successo dei risultati delle rispettive prestazioni. Mi riferisco al diritto all’equo compenso riconosciuto agli artisti interpreti di opere cinematografiche e audiovisive (art. 84 l.a.), che il legislatore espressamente considera irrinunciabile; e forse anche al compenso degli artt. 73, 73-bis l.a., che è stato ritenuto disponibile e trasferibile al produttore <sup>(20)</sup>, ma che comunque pone problemi di tutela dell’artista in quanto contraente debole. Ora gli obiettivi di tutela degli artisti in quanto contraenti deboli sono a mio avviso inevitabilmente antitetici a quelli del processo di liberalizzazione delle loro *collecting*. In particolare il riconoscimento di un diritto a compenso sottintende la tutela di un interesse di categoria degli artisti, fisiologicamente contrapposto all’interesse a realizzare modelli di aggregazione fondati sulla capacità di integrare le economie individuali dei soggetti economicamente più forti.

La differenza di impostazione emerge interrogandosi sui parametri di determinazione dell’ “equità” del compenso riscosso attraverso l’intermediazione dell’attività di *collecting*. Al riguardo occorre

---

<sup>(19)</sup> Lo statuto di Itsright s.r.l. è reperibile all’indirizzo [http://www.itsright.it/docs/statuto\\_itsright\\_25mar13.pdf](http://www.itsright.it/docs/statuto_itsright_25mar13.pdf)

<sup>(20)</sup> Cfr. L. C. UBERTAZZI, *Le collecting degli artisti*, (nt. 11), 394.

precisamente chiedersi se l' "equità" debba essere verificata considerando l'importo globale dei compensi (direttamente o indirettamente) versati alla *collecting* dagli utilizzatori dell'opera protetta; oppure debba considerare gli importi percepiti dai singoli artisti interpreti in seguito alla ripartizione effettuata dalla società di gestione collettiva. Su questo punto non risulta che si sia ancora concentrata l'attenzione di dottrina, giurisprudenza e delle autorità europee, le quali probabilmente presuppongono che l'equità del compenso percepito dalla *collecting* necessariamente determini la ripartizione di un compenso equo a favore degli artisti, almeno quando la gestione collettiva rispetti principi di efficienza. Ritengo tuttavia si tratti di assunzione semplicistica. Basti pensare ad una *collecting* costituita in forma di società di capitali, che percepisca dagli utilizzatori compensi significativi, venga amministrata efficientemente, ma riduca l'importo destinato agli artisti per aumentare corrispondentemente l'utile distribuibile fra i soci. Dire che le politiche di distribuzione dell'utile sono irrilevanti sul piano della valutazione dell'equità del compenso percepito dall'artista interprete equivale a rimettere in discussione il principio di irrinunciabilità del compenso, e la logica di tutela del contraente debole ad esso sottostante: almeno nei casi (come quello dell'art. 84 l.a.) in cui l'irrinunciabilità è espressamente prevista dal legislatore. In particolare appare misteriosa la ragione per cui l'artista non potrebbe rinunciare al suo equo compenso a vantaggio del produttore, e non potrebbe dunque consentire a quest'ultimo di beneficiare interamente dei vantaggi economici derivanti dallo sfruttamento della prestazione artistica; mentre potrebbe rinunciare al suo compenso in favore della *collecting*, e consentire che quest'ultima ripartisca fra i propri soci i medesimi vantaggi. Concludere all'opposto che la valutazione di equità del compenso deve prendere in considerazione anche le politiche di ripartizione della *collecting* a vantaggio degli artisti significa contraddire gli obiettivi del processo di liberalizzazione: lo stimolo ad operare con efficienza sul mercato deriva infatti essenzialmente dalla possibilità di trarre profitto dallo svolgimento di attività di intermediazione, così che obblighi di destinazione agli artisti degli avanzi di gestione realizzati attraverso le efficienze della *collecting* rischiano di far venire meno l'interesse delle imprese a realizzare le "maggiori economicità", cui fa riferimento l'art. 39 d.l. 1/2012.

#### 10. *Liberalizzazioni e regolamentazione.*

Alcune delle criticità da ultimo evidenziate del processo di liberalizzazione sono probabilmente state colte dal legislatore nazionale, che ha in effetti demandato ad un decreto del presidente del consiglio dei ministri il compito di introdurre regole relative all'attività di *collecting* "nell'interesse dei titolari aventi diritto": e perciò ragionevolmente nell'interesse ad armonizzare la logica efficientista con quella di tutela degli artisti in quanto soggetti deboli. Per parte mia in altri lavori ho cercato di dimostrare che una possibilità di contemperamento è pensabile qualificando *collecting* in senso tecnico soltanto le organizzazioni prive di finalità di remunerazione del capitale e orientate al perseguimento di interessi generali di categoria; e ad un tempo limitando alle *collecting* così strutturate la legittimazione a fare valere pretese "legificate" come quelle al pagamento dell'equo compenso <sup>(21)</sup>. Ho tuttavia l'impressione che un

---

<sup>(21)</sup> Per la dimostrazione di questa tesi devo necessariamente rinviare a D. SARTI, *La categoria delle collecting societies soggette*

sistema del genere troverebbe notevoli difficoltà ad imporsi nell'applicazione del diritto "vivente" <sup>(22)</sup>. E per questa ragione devo esprimere allo stato un certo scetticismo sulle prospettive di evoluzione della disciplina di liberalizzazione delle *collecting* in un sistema logicamente coerente.

---

*alla direttiva*, (nt. 10) , in particolare 19 ss. e 37 s.; ho inoltre cercato di dimostrare che questa lettura risulta accettabile anche nel quadro della norma italiana liberalizzatrice in D. SARTI, *La "liberalizzazione" della gestione collettiva dei diritti connessi degli artisti interpreti*, di prossima pubblicazione in *Nuove leggi civ. comm.*

<sup>(22)</sup> Né sembrerebbe accolto dalla dottrina italiana; cfr. ad esempio M. LIBERTINI, *Gestione collettiva dei diritti di proprietà intellettuale e concorrenza*, (nt. 13), 121 s., secondo cui l'introduzione di un regime concorrenziale dovrebbe attrarre all'interno di un'unica disciplina tanto le *collecting* tradizionali quanto quelle che seguano diversi modelli, ad esempio strutturandosi quali intermediari indipendenti (fisiologicamente orientati, mi pare di potere aggiungere, ad obiettivi di tipo capitalistico). Un analogo ordine di idee emerge da Commissione CE, *Universal/BMG Music Publishing*, (nt. 3), in particolare nel passo riportato alla precedente nota 3.