

La recensione

a cura di Andrea Missaglia

Abolire la proprietà intellettuale

Michele Boldrin e David K. Levine, Bari, Laterza, 2012

«Dal 1768 al 1775 James Watt non produsse una sola macchina a vapore che incorporasse la sua idea mettendo a frutto il brevetto così faticosamente conquistato. (...) Watt dedicò gran parte delle sue energie a combattere gli inventori rivali. (...) Durante i 31 anni di validità dei brevetti Watt, il Regno Unito aggiunse al suo stock di macchine a vapore un totale di circa 750 cavalli (...). Nei trent'anni successivi alla scadenza del brevetto la potenza installata crebbe di più di 4.000 cavalli all'anno.»

Questo è, per sommi capi, l'incipit del lavoro di Boldrin e Levine (finalmente tradotto in italiano) e, sin dall'inizio, mostra il suo taglio caratteristico: una decostruzione spietata dei "miti fondanti" della proprietà intellettuale messi a confronto con i dati desumibili dalla realtà storica a partire dalla rivoluzione industriale (ma in, alcuni casi, anche dal pieno 700) sino alle soglie dell'oggi (eloquente è in proposito l'analisi del mercato del software prima e dopo il riconoscimento della possibilità di brevettare i programmi per elaboratore).

La prima e forse la più diffusa tra queste idee è che la protezione della proprietà intellettuale favorirebbe l'innovazione sia in campo industriale sia

in campo artistico: eppure lo straordinario sviluppo di un'industria assolutamente all'avanguardia quale quella del software è avvenuto in totale assenza o in presenza di una debolissima protezione della proprietà intellettuale (la brevettabilità dei software è stata riconosciuta negli Usa per la prima volta nel 1981, ma solo se formavano parte integrante di un macchinario e solo a partire dal 1994 la tutela è stata estesa al software in quanto tale).

La sostanziale assenza della tutela brevettuale, secondo gli autori, non ha impedito all'intero settore di svilupparsi e a molte imprese di prosperare (e ad alcune di prosperare enormemente), mentre la sua introduzione non ha certo giovato all'innovazione, se si deve dare ascolto alle parole dello stesso Bill Gates: «Se la gente avesse capito come si concedono i brevetti nel momento in cui la maggioranza delle idee di oggi sono state inventate e avesse chiesto di brevettarle, il settore sarebbe entrato in una completa impasse».

Sempre dall'industria del software giunge la smentita alla seconda più diffusa idea: senza tutela della proprietà intellettuale non vi è la possibilità di trarre sufficiente profitto dalle

innovazioni che tutti possono copiare liberamente. Nel mondo del software libero “open source” vivono e prosperano società che vendono personalizzazioni di software gratuiti e anche società che rivendono a prezzi inferiori quelle stesse personalizzazioni. Come fanno a vivere e prosperare entrambe? Semplicemente si indirizzano a segmenti di mercato differenti: la società che vende le personalizzazioni “originali”, per esempio, offre ai propri clienti un supporto pieno in caso di problemi, le altre no.

Tali considerazioni sono valide anche per quanto riguarda il puro diritto d'autore: non è vero che la libera riproducibilità dell'opera comprometta totalmente il profitto dell'autore. Nel XIX secolo, infatti, negli Usa non era riconosciuto il diritto d'autore ai cittadini stranieri. Ciononostante, gli autori inglesi stipulavano vantaggiosi contratti con gli editori americani riservando a uno di essi il manoscritto dell'opera in anteprima: il vantaggio di poter essere i primi nel lanciare sul mercato un nuovo libro di un autore noto rendeva, in alcuni casi, di più che la cessione del diritto stesso nella madrepatria dell'autore (e si consideri che, all'epoca, i mercati statunitense e inglese si equivalevano per numero di lettori).

Non si pensi, del resto, che queste siano peculiarità di un mercato editoriale arretrato, in quanto qualcosa di molto simile è successo di recente negli Usa: il rapporto finale della Commissione di inchiesta sui fatti dell'11 settembre 2001 (9/11 *commission report*) è risultato essere uno dei best seller più venduti pur non essendo coperto da diritto d'autore (era un documento ufficiale governativo) e

pur potendo essere scaricato gratuitamente dal sito della Commissione.

La versione “ufficiale” di Norton, nonostante la concorrenza agguerritissima, ha venduto oltre 1.100.000 copie, pur praticando un prezzo sensibilmente superiore a quello dei diretti concorrenti, pur avendo dovuto sopportare costi di stampa superiori (a causa dell'urgenza) e avendo dovuto consegnare gratuitamente un buon numero di copie gratis. In base all'accordo con il Governo, Norton era “invitata” a donare tutti gli utili netti dell'operazione in beneficenza e ha, in effetti, fatto una donazione di 600mila dollari ma, secondo gli autori, gli utili effettivi devono essere stati certamente più alti.

Questo esempio permette di comprendere meglio la fallacia dell'idea in base alla quale i costi di ricerca e sviluppo non sarebbero adeguatamente ripagati dalle rendite concorrenziali di cui beneficia in particolar modo l'innovatore. Anche nei casi in cui i questi costi siano davvero così ingenti da non essere recuperati per questa via e/o il costo di impianto per la riproduzione dell'idea sia particolarmente basso (si pensi per esempio alla musica online), spesso vi è comunque la possibilità di realizzare ottimi profitti tramite le vendite complementari (si pensi, per rimanere nell'esempio, ai concerti, al *merchandising* e alla preferenza che i fan danno alle opere “originali”).

Il libro si conclude con alcune proposte degli autori che auspicano, se non un'abolizione immediata del sistema di protezione legale della proprietà intellettuale, quantomeno una sua progressiva riduzione e, certamente, una forte opposizione a tutti i tentativi di estenderla oltre i livelli attuali.