

# IL DIRITTO D'AUTORE NELLA PROSPETTIVA *LAW AND ECONOMICS*

di GIOVANNI B. RAMELLO \*

## 1. Introduzione

Il presente contributo sviluppa quella che potrebbe essere definita come la teoria economica del diritto d'autore (d.d.a.) – e dell'equivalente giuridico nei paesi di *common law* (USA, UK, ecc.), il *copyright* – così come si è delineata nella letteratura scientifica<sup>1</sup>. Con la definizione di «teoria economica del d.d.a.» si intende in particolar modo quel *corpus* teorico delle scienze economiche che ha cercato di mettere in relazione la norma giuridica con gli effetti economici. Infatti per la scienza economica esiste una relazione causale tra diritti di proprietà – intellettuale nel caso del d.d.a. – e mercati, che sono strutturalmente plasmati dall'assetto normativo: in altri termini, la struttura di un mercato e i comportamenti degli agenti economici che vi operano sono in buona sostanza indirizzati e circoscritti dalle norme che lo governano. A sua volta, la dottrina ha poi rilevato un nesso deterministico tra assetto tecnologico e diritti di proprietà, laddove ad ogni significativo cambiamento del primo corrisponde un radicale cambiamento dei secondi (Demsetz, 1967). Quest'ultima relazione serve ad interpretare l'attuale rilevanza del dibattito contemporaneo sul d.d.a. da un lato, e a spiegare la strutturale debolezza di tale diritto rispetto ad uno scenario tecnologico in radicale mutazione, segnata da un marcato spostamento dall'ambito della riproduzione delle informazioni – da cui *copyright* – a quello della comunicazione.

In questa complessa prospettiva, la scienza economica può essere applicata per misurare l'efficienza del sistema in vigore e, eventualmente, individuare soluzioni alternative migliori in termini di benessere sociale. Trattandosi dell'efficienza di una norma istituita per tutelare le attività creative, l'approccio seguito nei successivi paragrafi rimanda al metodo, consolidato in dottrina, della cosiddetta «analisi economica del diritto», correntemente conosciuto anche come *law and economics*.

\* *Università Carlo Cattaneo, LIUC e Université Jean Moulin Lyon, e-mail: giovanni.ramello@libero.it*

## 2. Il paradigma di riferimento

La tesi economica più diffusa a sostegno del d.d.a. è quella dell' «incentivo a creare». La sua elaborazione ha richiesto alcuni secoli di riflessione da parte degli studiosi, ma la sua definizione essenziale avviene ad opera dell'economista utilitarista inglese Jeremy Bentham che nel *Manuale di Economia* (1839, p. 71) scrive: «which one man has invented, all the world can imitate. Without the assistance of the laws, the inventor would almost always be driven out of the market by his rival, who finding himself, without any expense, in possession of a discovery which has cost the inventor much time and expense, would be able to deprive him of all his deserved advantages, by selling at a lower price».

Tale frase rappresenta una formulazione *ante litteram* della teoria dei beni pubblici e contiene *in nuce* la soluzione tramite la creazione di diritti di proprietà che verrà chiaramente teorizzata più di cent'anni dopo da Coase (1960). Dietro il concetto di proprietà intellettuale si cela infatti un conflitto di difficile soluzione, che contrappone la sfera pubblica, propria del sapere, a quella privata, propria dei mercati. Le idee sono un bene pubblico nel senso ampio che le lega alla dimensione collettiva e sociale, ma lo sono anche nell'accezione economica che rimanda a particolari tipi di beni i quali non sono rivali al possesso – tutti ne possono avere senza pregiudizio per alcuno – né si esauriscono al consumo<sup>2</sup>. I mercati, invece, sono luoghi economici in cui vengono allocate in modo efficiente risorse scarse e private. Data la natura pubblica delle idee, dunque, la funzione allocativa del mercato sembrerebbe superflua.

Tuttavia, la teoria economica ha sollevato l'obiezione che nonostante un bene pubblico non provochi tensioni dal lato della domanda – si scriveva poc'anzi, tutti ne possono avere a sazietà – talvolta ne può creare dal lato dell'offerta, giacché di norma gli individui si dedicano a quelle attività dalle quali possono ricavare un beneficio, che nel contesto del mercato è primariamente pecuniario. Nel caso delle idee, in particolare, i cui costi di duplicazione sono relativamente modesti, alcuni individui, definiti *free rider*, riuscirebbero facilmente ad appropriarsene senza remunerare l'autore che, quindi, potrebbe decidere di non continuare nella sua attività creativa.

In tal frangente, l'impossibilità di appropriarsi dei benefici delle attività creative avrebbe la conseguenza di dirigere il lavoro di alcuni creatori verso ambiti più remunerativi, a danno della società. Questa situazione viene indicata in letteratura come «fallimento del mercato» nel senso che il normale funzionamento del mercato (senza d.d.a.) non permetterebbe di produrre e scambiare una quantità socialmente ottimale, anche in termini qualitativi, di nuove opere dell'ingegno. L'attribuzione di nuovi diritti di proprietà ad un individuo, l'autore, permette di risolvere questo problema al prezzo però di creare un monopolio. L'autore infatti diventa titolare del diritto esclusivo di disporre della

sua creazione e ciò nella logica del mercato lo spinge a comportarsi da monopolista.

Tuttavia, tale soluzione non è ottima in senso assoluto giacché il monopolio inietta un certo grado di inefficienza nel sistema economico, escludendo parte di potenziali consumatori dall'acquisto del bene a causa del prezzo più elevato e generando uno spreco strutturale di risorse, la cosiddetta perdita secca di monopolio.

Ciononostante, la teoria standard ritiene che tale inefficienza, definita «statica», sia inferiore al miglioramento di efficienza «dinamica», intesa come creazione di un livello ottimale di nuove opere d'ingegno. Dunque per quanto sinora trattato il bilancio complessivo di efficienza può essere a favore del d.d.a.

### 3. Sviluppi ulteriori ed elementi critici

L'idea centrale del ragionamento appena esposto poggia sull'assunto che il regime di monopolio introdotto dal d.d.a. nei sistemi economici rappresenti in sostanza il male minore rispetto al fallimento dei mercati creativi.

Nondimeno, tale valutazione trascura alcuni effetti del d.d.a. sui contesti creativi ed economici che è invece cruciale rilevare per compiere un bilancio corretto e che danno origine ad alcuni dubbi circa l'efficienza reale del sistema. In particolare, è importante osservare che il d.d.a., in quanto definisce uno specifico assetto di diritti di proprietà, non soltanto corregge un fallimento di mercato e remunera – forse – gli autori, bensì altera la configurazione dei mercati, ovvero fa emergere un preciso assetto competitivo e specifici comportamenti degli agenti economici, diversi da quelli precedenti il diritto medesimo. La considerazione di tale dinamica può modificare il bilancio di efficienza e, di conseguenza, il benessere di un sistema economico.

#### 3.1. *Incentivi versus valori*

La teoria dell' «incentivo a creare» assume implicitamente l'ipotesi che il d.d.a. fornisca agli autori l'esatto stimolo necessario affinché essi si dedichino nella giusta misura alle attività creative. In altri termini i profitti derivanti dal d.d.a. dovrebbero essere tali da stimolare la produzione della quantità ottima di opere dell'ingegno.

Ora, un corposa letteratura economica ha da tempo mostrato che un incentivo è efficiente solo quando viene ben calibrato rispetto ai costi sostenuti (Cfr. Varian, 1992, cap.5). Nel caso del d.d.a. tale relazione è inesistente, nel senso che il diritto garantisce al titolare – non necessariamente l'autore che può averlo incautamente ceduto per una cifra più bassa rispetto ai profitti effettivamente procurati – una rendita

strutturalmente eguale per idee diverse, create sostenendo costi diversi. Perciò il risultato corretto dell'incentivo non può essere garantito e, anzi, è altamente aleatorio se non improbabile. In alcuni casi potrebbe addirittura determinare la creazione di una quantità di idee superiore a quella necessaria, con conseguente sperpero di risorse che potrebbero essere meglio utilizzate altrove.

Esiste poi un'ulteriore semplificazione che è bene evidenziare: l'idea che l'incentivo economico possa determinare di per sé la creazione di un livello socialmente ottimale di idee. Ciò equivale a sostenere la tesi, discutibile, che il mercato è sempre in grado di selezionare la quantità e la qualità ottima delle idee per la società<sup>3</sup>.

Tale affermazione, a ben vedere, implica l'identità tra *valore d'uso* di un'opera dell'ingegno, attribuito dai contesti sociali, e *valore di scambio* (il prezzo), attribuito appunto dal mercato. Ora benché esistano contesti nel quale questa identità è verificata (si pensi a quelle opere dell'ingegno che vengono create appositamente per il mercato, quali ad esempio un database), non è possibile estendere tale ragionamento a tutte le opere dell'ingegno. Esistono idee che presentano un valore d'uso diverso dal valore di scambio ed in tal caso l'incentivo potrebbe non funzionare correttamente. Il meccanismo messo in opera dal d.d.a. può dunque da un lato spiazzare la produzione di quelle idee che presentano un valore di scambio più basso del valore d'uso, e dall'altro determinare la produzione di opere dell'ingegno che hanno un elevato valore di scambio ed un discutibile valore d'uso (ciò spiega, ad esempio, l'ampia produzione di pornografia su Internet).

La testimonianza dell'editore André Schiffrin, raccolta nell'interessante pamphlet *Editoria senza editori* (2000), può aiutare la comprensione del ragionamento esposto. Egli sottolinea gli effetti nefasti di applicare la pura logica del rendimento economico assoluto – la prospettiva del valore di scambio – al settore editoriale, mostrando come alcune opere di scrittori fondamentali – cioè con elevato valore d'uso nella prospettiva sociale – nella logica descritta non sarebbero state stampate. Parafrasando le parole di un altro editore, il tedesco Klaus Wagenbach, egli infatti osserva (pp. 72-73): «le piccole case editrici [...] sono condotte da persone che fanno libri dalla passione o dalla forza delle loro convinzioni e certamente non dalla prospettiva di profitti [...] Se i libri a piccola tiratura [e quindi di scarsi profitti, ndr] scomparissero è il futuro che risulta compromesso. Il primo libro di Kafka fu stampato in 800 copie e quello di Brecht in 600. Che cosa sarebbe successo se qualcuno avesse deciso che non valeva davvero la pena di pubblicarli?» o di scriverli?

### 3.2. Creazione cumulativa

Un'altra importante osservazione riguarda la natura incrementale di

alcuni processi creativi. Le nuove idee infatti non sono frutto di un'estemporanea invenzione, ma sono l'ultimo passo di un percorso compiuto dai precedenti creatori. In questo senso può essere illuminante l'etimologia del termine «composizione», utilizzata sovente per definire alcune attività creative (composizione letteraria, musicale, ecc.). Come noto tale vocabolo proviene dal latino *cum-ponere* che vuol dire «mettere insieme» e rimanda al necessario debito che gli autori contraggono con quanto creato in precedenza. A tal proposito il giurista inglese Augustine Birrell nel secolo XIX affermava coloritamente che mentre è facile tracciare i limiti di un bene fisico quale una coscia di un montone, è più arduo indicare quanto di un libro appartiene ad un autore e quanto agli autori che lo hanno preceduto e al contesto in cui ha vissuto e si è formato, giacché il lavoro creativo di un individuo ha sempre legami inscindibili e debiti consistenti con ciò che lo ha preceduto e con l'ambiente che lo ha generato (Goldstein, 1994).

Questo riscontro dà origine a due ordini di questioni: da un lato i diritti di proprietà attribuiti possono essere più estesi del necessario perché possono comprendere «oggetti» che in parte sono già parte della proprietà collettiva. Dall'altro i nuovi limiti definiti dal d.d.a. possono bloccare o limitare la creazione «incrementale», giacché taluni individui possono vedersi precluso – a causa del prezzo – l'accesso a risorse fondamentali per la loro formazione e per la loro attività creativa<sup>4</sup>.

Inoltre l'esistenza di un regime di diritti di proprietà molto frammentato può dare origine a quella che da taluni autori è stata definita la «tragedia degli *anticommons*»: difficoltà sostanziali nell'acquisire o reperire tutti i diritti necessari per produrre una nuova opera d'ingegno, a causa dell'eccessiva frammentazione dei medesimi, possono far desistere alcuni autori dalla creazione di una nuova opera incrementale<sup>5</sup>. Questa prospettiva appare verosimile ad esempio nella prospettiva della creazione multimediale, dove le nuove opere dell'ingegno (un semplice CD-Rom ad esempio) contengono a loro volta una quantità significativa di opere dell'ingegno precedenti.

In generale, dunque, esiste un effetto escludente associato alla privativa del d.d.a. che introduce anche un grado di inefficienza dinamica giacché alcune creazioni non avvengono proprio in conseguenza del nuovo diritto. Tale evenienza deve essere inclusa nel bilancio di benessere tradizionale.

### 3.3. *Il malinteso della «gara innovativa»*

Un altro limite interpretativo della teoria dell'incentivo a creare risiede nella scarsa considerazione di quelli che sono gli effetti specifici del diritto sulla struttura concorrenziale e comportamenti economici degli individui. Nella misura in cui un nuovo sistema di regole viene introdotto in un mercato, la teoria economica permette di predire che

i comportamenti degli agenti si adegueranno agli incentivi definiti, in modo tale da ottenere il massimo profitto/utilità. Pertanto, si scriveva poc'anzi, nuovi diritti di proprietà si traducono in un nuovo contesto competitivo di cui occorre aver considerazione.

Tuttavia la teoria sinora descritta assume il mercato come dato e il d.d.a. come correttivo statico per le sue eventuali disfunzioni. Il modello competitivo implicitamente sottostante è quello della gara innovativa à la Schumpeter, in cui nuovi creatori si presentano sul mercato con la speranza di introdurre nuove opere d'ingegno di successo che procurino loro elevati profitti. Tale modello rappresenta dunque la gara innovativa come una sorta di concorrenza intertemporale che si rigenera ad ogni tempo  $t$ , procurando la quantità ottima di nuove idee, ma lasciando intatto il contesto competitivo che si rinnova ad ogni gara.

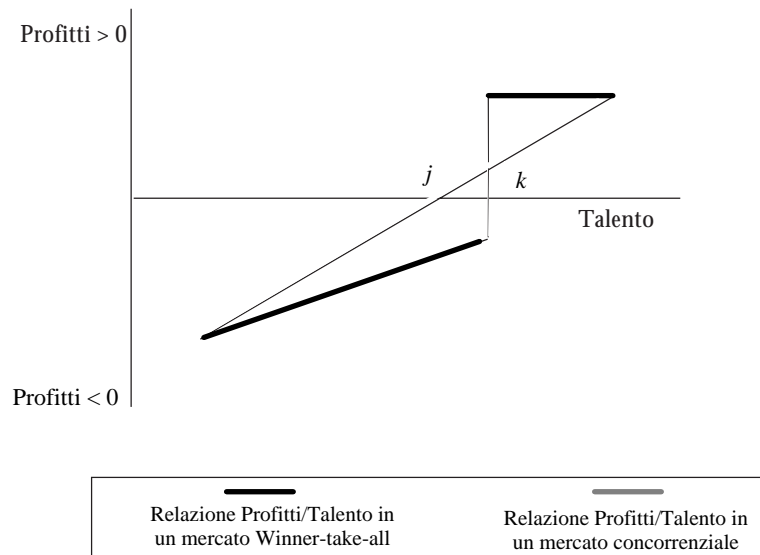
Questa rappresentazione però trascura l'effetto deterministico che il sistema di incentivi definito dal d.d.a. ha sul mercato. Le indagini empiriche, ad esempio, riscontrano nei mercati dei beni informazione la persistenza del monopolio a cui fanno da corollario fenomeni di crescente concentrazione, ove poche imprese controllano in modo stabile grandi quote di mercato (sino all'80-90%) lasciandone una quota trascurabile a una miriade di piccoli produttori che quasi mai riescono a consolidarsi e a entrare nel gruppo leader<sup>6</sup>. E in effetti i mercati dei beni informazione tutelati dal d.d.a. presentano una struttura concorrenziale tipica dell'oligopolio differenziato verticalmente, in cui vengono sostenuti ingenti investimenti affondati (*sunk*) che servono sostanzialmente a consolidare gli spazi di monopolio (Sutton, 1991). Tale logica economica, coerente con l'assetto normativo e il regime di diritti di proprietà definiti tramite il d.d.a., spinge ad esempio le imprese dominanti a sostenere elevate spese pubblicitarie o a pagare ingenti compensi alle star allo scopo precipuo di creare barriere all'entrata per i potenziali concorrenti. Infatti è facilmente intuibile comprendere che partecipa veramente al gioco concorrenziale solo chi è in grado di sostenere tali spese. Chi non ha tali risorse può accontentarsi, alla meglio, di spazi marginali.

Perciò i comportamenti hanno una implicita natura *rent-seeking*, volta cioè a rafforzare le posizioni dominanti tramite investimenti improduttivi che allontanano dall'efficienza (Tollison and Congleton, 1995) e dal paradigma competitivo schumpeteriano. Essi sono adottati in diretta conseguenza del sistema d'incentivi introdotto dal d.d.a.

#### 3.4. Effetti sul mercato degli autori: winner e loser

Inoltre, è bene sottolinearlo, la logica descritta altera in modo sostanziale la remunerazione dei creatori che si trovano così artificiosamente divisi in due categorie nettamente distinte, i cosiddetti *winner*, pochi eletti che ricevono elevati redditi da d.d.a., e molti *loser*, che

invece non percepiscono cifre significative<sup>7</sup>. Infatti, i meccanismi innescati dalla logica sottostante al d.d.a. danno piuttosto vita ai cosiddetti mercati *winner-take-all* simili ad una lotteria, che hanno la non trascurabile caratteristica di generare uno spreco strutturale di risorse spese nella rincorsa al difficile successo (Frank e Cook, 1995). In aggiunta, il sopravvento di tale formula fa sì che si generi una marcata asimmetria nella distribuzione dei redditi da d.d.a. tra creatori, per cui individui con un talento appena inferiore ai *winner* possono essere esclusi dal mercato (ovvero ricevono un incentivo negativo) e scegliere eventualmente di dedicarsi ad altro.



La situazione descritta può essere rappresentata tramite il Grafico 1, che mostra come il meccanismo *winner-take-all* crei una discontinuità (retta nera) in quelli che genericamente definiamo profitti da d.d.a. (intesi qui come la differenza tra redditi lordi percepiti e costi sostenuti per ottenerli, quindi i redditi netti): un certo numero di autori con un livello di talento compreso nel segmento  $j < k$  sull'asse delle ascisse resta fuori dal mercato perché il meccanismo «a lotteria» li esclude, benché le loro attività sarebbero socialmente desiderabili e il loro talento in un mercato normalmente concorrenziale (retta grigia) verrebbe remunerato con un profitto positivo (a partire dal livello  $j < k$  di talento, gli artisti riceverebbero un profitto  $> 0$ ). In effetti la peculiare forma di concorrenza *winner-take-all*, come è facile vedere in figura, attribuisce profitti più elevati ai creatori di talento maggiore di *k* (almeno sino ad un certo livello) a scapito dei creatori di talento inferiore. Perciò tale regime ha un effetto redistributivo dei redditi che può portare alcuni

individui a guadagnare troppo rispetto al loro contributo creativo ed altri troppo poco. Ciò altera sensibilmente gli incentivi economici e l'esito in termini di efficienza è tutt'altro che scontato.

Le indagini empiriche su alcuni mercati artistici, anche in Italia, confermano quanto affermato, mostrando da un lato che le remunerazioni da d.d.a. procurano redditi significativi ad un numero esiguo di autori, e dall'altro che esiste una certa inerzia in tali redditi, per cui nei vari anni sono sempre gli stessi autori a ricevere redditi rilevanti, mentre il ricambio di tale popolazione è minimo (Towse, 1999).

#### **4. Pirateria, copia privata e dintorni: quasi una conclusione**

Una parte copiosa della recente letteratura economica si è occupata di studiare la violazione del d.d.a. sia nella sua forma patologica – la cosiddetta pirateria – che nelle forme endemiche e un tempo accettate – la cosiddetta copia privata<sup>8</sup>. Tale produzione è in parte figlia dell'acceso dibattito sul d.d.a. conseguenza dell'innovazione tecnologica, dei fenomeni di duplicazione autorizzata e, non ultimo, dal tentativo dei gruppi di interesse economico di estendere le fonti di profitto ai nuovi ambiti aperti dall'innovazione tecnologica. L'insieme di tale fenomenologia ha determinato una frenetica – «ossessiva» secondo taluni (Christie, 1995) – attività di pressione politica con conseguenze normative sulle quali è bene riflettere con lucidità.

Mentre infatti l'esistenza di pratiche criminali è chiaramente da condannare anche per i risvolti di ordine pubblico, esiste un margine di ambiguità che riguarda le attività individuali di duplicazione non autorizzata di informazioni tutelate dal d.d.a. Un consistente numero di contributi, infatti, ha messo in evidenza che l'infrazione del diritto esclusivo può avere in alcune occasioni effetti positivi sia sui profitti dei titolari che sul benessere dei consumatori per l'agire di fenomeni economici, ma anche culturali, complessi<sup>9</sup>. D'altro canto, è necessario tener conto del processo di «continua invasione del dominio dell'informazione pubblica attraverso gli sforzi per trovare nuovi modi di privatizzare il sapere e per escogitare diritti di proprietà più forti e applicati in modo più esteso tramite i quali appropriarsi dei benefici del nuovo sapere» (David, 2000, p. 7). Si aggiunge a ciò una fenomenologia sociale e produttiva complessa, in parte incarnata dal movimento Open Source, che mostra come in linea di principio le attività creative possano esistere anche in un regime giuridico diverso di quello della proprietà rigida.

Di fronte a tale quadro, sufficientemente confuso, gli obiettivi di efficienza e di benessere sociale suggeriscono di ponderare attentamente tutti gli interessi in gioco, non solo quelli di una parte. Il mantenimento di una determinata struttura economica, è bene ricordarlo, non è un obiettivo in sé da dover tutelare ad ogni costo. Nella fattispecie,

la fisionomia dei mercati delle espressioni di idee tutelate dal d.d.a. è il prodotto di un particolare assetto tecnologico e istituzionale. Perciò è fisiologico che un cambiamento tecnologico radicale come quello in corso possa alterare l'applicabilità e, addirittura, il senso delle passate istituzioni giuridiche. Tale cambiamento può avvantaggiare alcuni soggetti e danneggiarne altri: l'importante, in termini di benessere, è che il saldo finale sia positivo per la società.

Ciò dunque, è importante evidenziarlo, non significa sposare aprioristicamente e romanticamente gli ideali di una qualsiasi parte. Si tratta piuttosto di valutare il problema nel suo complesso e in ciò ci è di ausilio il metodo economico che, semplicemente suggerisce cautela nelle valutazioni e nelle azioni: nell'incertezza della metamorfosi, la direzione praticabile deve essere quella di accompagnare il cambiamento tecnologico con il cambiamento istituzionale, con la consapevolezza che è il primo ad indicare le direzioni da imboccare e non il secondo, come invece sta forse avvenendo oggi, nel tentativo forzoso di tutelare predeterminati interessi, di sottomettere a tutti i costi la tecnologia a paradigmi istituzionali obsoleti.

In definitiva, dal punto di vista dell'analisi economica, dato il contesto, la soluzione più appropriata resta quella formulata alcuni anni da Stephen Breyer (1970, p. 284): «L'evidenza oggi disponibile suggerisce che, sebbene dovremmo esitare ad abolire la tutela fornita dal diritto d'autore, dovremmo egualmente esitare ad estenderla o a rafforzarla». Tale suggerimento, si noti bene, non proviene dalla penna di un rivoluzionario, ma da quella di un serio studioso di *law and economics*, oggi giudice della Corte Suprema degli Stati Uniti d'America.

### Note

<sup>1</sup> L'assimilazione dei due istituti almeno dal punto di vista economico è possibile senza pregiudicare la validità dell'analisi, anche in ragione della deriva del commercio internazionale che ne determina in modo crescente l'armonizzazione (cfr. Strowel, 1993; Goldstein, 1994).

<sup>2</sup> Come noto il d.d.a. tutela le opere dell'ingegno, ovvero le «idee espresse su di un supporto fisico». Ai fini della presente scritto per semplicità si utilizzerà il vocabolo «idea» intendendo egualmente la dizione corretta.

<sup>3</sup> Cfr. Ramello (2002).

<sup>4</sup> Problema sottolineato tra i molti da Arrow (1962), Levin, Klevorick, Nelson and Winter (1987), Scotchmer (1998).

<sup>5</sup> Cfr. Heller (1998).

<sup>6</sup> A tal proposito, ad esempio, per il mercato fonografico cfr. Silva e Ramello (2000); per l'industria cinematografica cfr. Marvasti (2000) e per la pay-tv Armstrong (1999).

<sup>7</sup> Le indagini empiriche, anche in Italia, confermano tale asserzione (Towse, 1999).

<sup>8</sup> Per una rassegna e discussione cfr. Silva e Ramello (2000).

<sup>9</sup> Cfr. ad esempio Liebowitz (1985), Takeyama (1994) e Silva e Ramello (2000).

*Riferimenti bibliografici*

- ARMSTRONG, M. (1999), « Competition in the Pay-Tv Market », in *Journal of Japanese and International Economics*, 13, pp. 257-280.
- ARROW, K.J. (1962), «Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention», in Nelson R.R. (ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton, Princeton University Press.
- BESEN, S. M. (1998), «Intellectual Property», in Newman, P. (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, London, Macmillan.
- BREYER, S. (1970), «The uneasy case for copyright: a study of copyright in books, photocopies and computer programs», in *Harvard Law Review*, 84, pp. 281-351.
- COASE, R. (1960), «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- CHRISTIE, A. (1995), «Reconceptualising Copyright in the Digital Era», in *European Intellectual Property Review*, 11, pp. 522-530.
- DAVID, P.A. (2000), «The Digital Technology Boomerang: New Intellectual Property Rights Threaten *Open Science*», in World Bank Conference Volume (forthcoming).
- DEMSETZ, H. (1967), «Toward a Theory of Property Rights», in *American Economic Review (Proceedings)*, 57, pp. 347-359.
- FRANK, R.H. e Cook, P.J. (1995), *The winner-take-all society*, New York, Free Press.
- GOLDSTEIN, P. (1994), *Copyright's Highway*, New York, Hill and Wang.
- HELLER, M. A. (1998), «The Tragedy of the Anticommons: Property in the Transition from Marx to Markets», in *Harvard Law Review*, 111, pp. 621-88.
- LEVIN R.C., KLEVORICK, A.K., NELSON, R.R. e WINTER, S.G. (1987), «Appropriating the returns from industrial research and development», in *Brookings Papers on Economic Activity*, 3, pp. 783-820.
- LIEBOWITZ, S. J. (1985), «Copying and Indirect Appropriability: Photocopying of Journals», in *Journal of Political Economy*, vol. 93, 5, pp. 945-957.
- MARVASTI, A. (2000), «Motion Picture Industry: Economies of Scale and Trade», *International Journal of the Economics of Business*, 7, 1, pp. 99-114.
- RAMELLO, G.B. (2001), «Napster et la musique en ligne. Le mythe du vase de Pandore se répèterait-il?», in *Réseaux*, 19, 110, pp. 131-154.
- RAMELLO, G.B. (2002), «Il diritto d'autore tra creatività e mercato», *Economia Pubblica*, 22, 1, 37-66.
- SCHIFFRIN, A. (2000), *Editoria senza editori*, Torino, Bollati Boringhieri.
- SCOTCHMER, S. (1998), «Incentives to Innovate», in Newman P. (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, London, Macmillan.
- SILVA, F. e RAMELLO, G. (1999), *Dal vinile a Internet: Economia della Musica tra Tecnologia e Diritti*, Torino, Fondazione Giovanni Agnelli.
- SILVA, F. e RAMELLO, G. (2000), «Sound Recording Market: the Ambiguous Case of Copyright and Piracy», *Industrial and Corporate Change*, 9, 3, pp. 415-442.
- STROWEL, A. (1993), *Droit d'auteur et copyright*, Bruxelles e L.G.D.J., Paris, Bruylant.
- SUTTON, J. (1991), *Sunk costs and market structure*, Cambridge, Mass, MIT Press.
- TAKEYAMA, L.N. (1994), «The welfare implications of unauthorized reproduction of intellectual property in the presence of demand network externalities», in *Journal of Industrial Economics*, 17, 2, pp.155-165.
- TOLLISON, R. D. e Congleton R. D. (ed.) (1995), *The Economic Analysis of Rent Seeking*, Aldershot, Elgar.
- TOWSE, R. (1999), «Incentivi e redditi degli artisti derivanti dal diritto d'autore e diritti connessi nell'industria musicale», in SILVA, F. e RAMELLO, G. (1999).
- VARIAN, H.R. (1992<sup>3</sup>), *Microeconomic Analysis*, New York, Norton & C.

*Summary*

*This article examines the economic nature and effects of copyright law. Applying the so-called method of law and economics, it attempts to balance the positive effect on authors' creativity as an economic incentive with the costs of granting an exclusive right – that is to say a legal monopoly – to competitors in the market. The results show that if all the dynamic consequences of copyright are taken into account – that is to say the effect of changing market structure and behaviours of economic agents – the efficiency of the copyright can be questioned and this evidence suggests a cautious attitude in extending it.*