

LUISS



DIPARTIMENTO DI GIURISPRUDENZA

Cattedra di European Business Law

IL MERCATO DISCOGRAFICO NELL'ERA DELLO STREAMING DIGITALE

Prof. Nicola De Luca

RELATORE

Prof. Vincenzo De Sensi

CORRELATORE

Edoardo Piccotti
Matr.166603

CANDIDATO

Anno Accademico **2024/2025**

*A mio padre Angelo,
per sempre la mia più grande fonte di ispirazione,
a cui dedico tutti i miei successi.*

INDICE

INTRODUZIONE.....	pag. 1
-------------------	--------

CAPITOLO I:

L' EVOLUZIONE DEL MERCATO DISCOGRAFICO E L'AVVENTO DELLA DIGITALIZZAZIONE NELL'INDUSTRIA MUSICALE

<i>I.1</i> Origini e sviluppo storico del mercato discografico: dalle prime forme di produzione musicale all'industria fonografica moderna.....	pag. 11
<i>I.1.I</i> La Convenzione di Berna e l'evoluzione delle società di <i>collecting</i> per la gestione dei diritti autorali.....	pag. 12
<i>I.1.II</i> Dalla radio, passando per gli OGC e la "Guerra dei formati", alla smaterializzazione del prodotto fonografico: l'ascesa dello <i>streaming</i> digitale contemporaneo.....	pag. 14
<i>I.1.II.1</i> The ASCAP Boycott e la nascita della BMI.....	pag. 15
<i>I.1.II.2</i> La c.d. "Guerra dei formati".....	pag. 17
<i>I.1.II.3</i> Il Compact Disc e la smaterializzazione del prodotto fonografico.....	pag. 17
<i>I.2</i> L'avvento rivoluzionario di <i>Spotify</i> nel mercato ed il suo impatto sull'ecosistema discografico.....	pag. 19
<i>I.3</i> L'influenza delle <i>Major Labels</i> sul mercato: le " <i>Big Three</i> " e la concentrazione del mercato globale.....	pag. 22
<i>I.4</i> <i>Sony, Universal, Warner</i> : la posizione dominante ed il rapporto con le etichette indipendenti.....	pag. 25
<i>I.5</i> La cornice normativa europea ed il completamento della transizione digitale nel mercato unico.....	pag. 27

CAPITOLO II:
TUTELA DEI DIRITTI D'AUTORE E CONTRACT MANAGEMENT DEGLI
ARTISTI.

<i>II.1</i> I Diritti d'autore e le facoltà connesse alla proprietà intellettuale.....	pag. 38
<i>II.1.I</i> <i>Copyright</i> e diritto d'autore.....	pag. 38
<i>II.1.II</i> I diritti connessi.....	pag. 48
<i>II.1.III</i> I diritti di sincronizzazione.....	pag. 51
<i>II.2</i> SIAE, la Direttiva “Barnier” e l’armonizzazione collettiva dei diritti d'autore nel mercato unico europeo.....	pag. 56
<i>II.2.I</i> La Società Italiana Autori ed Editori alla luce della L.D.A.....	pag. 58
<i>II.2.II</i> La Direttiva 2014/26/EU (Direttiva Barnier).....	pag. 60
<i>II.2.III</i> Soundreef Ltd., LEA ed il caso Jamendo SA: profili giuridici e concorrenziali nella liberalizzazione del sistema di gestione della proprietà intellettuale.....	pag. 64
<i>II.2.III.1</i> Il caso Jamendo SA.....	pag. 66
<i>II.3</i> Compenso degli artisti e sistema delle <i>Royalties</i>	pag. 71
<i>II.4</i> La funzione strategica della divisione A&R nella valorizzazione del capitale artistico.....	pag. 78

CAPITOLO III:
GLI ARCHETIPI CONTRATTUALI NELL'INDUSTRIA DISCOGRAFICA:
STRUTTURA, POTERE E STRATEGIE.

<i>III.1</i> Premessa.....	pag. 82
<i>III.1.I</i> Fondamento normativo della libertà contrattuale e limiti strutturali..	pag. 83
<i>III.1.II</i> La centralità del <i>master</i> come <i>asset</i> giuridico e industriale.....	pag. 84
<i>III.2</i> Contratti di Licenza.....	pag. 86
<i>III.3</i> Contratti di Esclusiva.....	pag. 89

III.4 Contratti di Distribuzione.....	pag. 94
III.5 Contratti di <i>Casting</i>	pag. 99
III.6 Clausole accessorie e profili di criticità.....	pag. 101
III.6.I Anticipo discografico e <i>recoupment</i>	pag.102
III.6.II <i>Cross-collateralization</i> e riequilibrio contrattuale.....	pag. 104
III.6.III Le clausole di opzione.....	pag. 105
III.6.IV Clausole risolutive espresse.....	pag. 105
III.7 Oltre il contratto: riflessioni finali sulla consapevolezza contrattuale.....	pag. 106
 CONCLUSIONI	pag. 114
BIBLIOGRAFIA	pag. 117
SITOGRAFIA	pag. 118
GIURISPRUDENZA E NORMATIVA	pag. 122

INTRODUZIONE

Specchio delle evoluzioni culturali, tecnologiche e sociali che hanno modellato e continuano a plasmare la nostra contemporaneità, il mercato discografico si delinea come il frutto vivo di un'epoca di trasformazioni incessanti. In una prospettiva tale, alla musica non è più concesso di essere letta esclusivamente come espressione artistica o fenomeno culturale in senso stretto, ma deve essere interpretata quale attività economica strutturata, inserita all'interno di una filiera industriale complessa, capace di generare flussi finanziari ingenti e di incidere in modo significativo sull'economia globale. Se, ancor prima della discografia, la produzione musicale era solita configurarsi prevalentemente come missione culturale, veicolo di identità collettive e strumento di espressione sociale, nel corso del tempo ha progressivamente assunto i tratti di un vero e proprio complesso industriale, dotato di modelli produttivi, logiche di mercato, sistemi distributivi e assetti contrattuali altamente specializzati. Dunque, l'industrializzazione del fenomeno musicale si manifesta oggi attraverso una pluralità di dimensioni tra loro interconnesse: da un lato, il settore dei concerti e degli eventi dal vivo, che rappresenta non solo un momento di fruizione artistica, ma soprattutto, una delle principali fonti di ricavo dell'intero comparto, capace di mobilitare capitali, lavoro e infrastrutture su scala mondiale; dall'altro, il consolidamento degli strumenti digitali ha profondamente trasformato le modalità di produzione, distribuzione e consumo delle opere prodotte dall'ingegno, ridefinendo i confini tradizionali del mercato e ampliando in modo esponenziale la platea dei destinatari.

Alla centralità sociale e mediatica del mercato discografico, tuttavia, si accompagna una crescente complessità giuridica, data dalla diffusione dei nuovi intermediari digitali e dei *social media*, che ha segnatamente contribuito alla moltiplicazione delle occasioni di sfruttamento economico delle opere, sollevando questioni nuove - e talvolta critiche - in tema di tutela del diritto d'autore, di gestione dei diritti connessi e di redistribuzione dei proventi derivanti dalla comunicazione al pubblico. In questo scenario, il prodotto

fonografico si colloca al crocevia tra creatività, tecnologia ed economia, imponendo al diritto il compito di bilanciare interessi, spesso, divergenti: la libertà di iniziativa economica, la protezione della proprietà intellettuale e l'interesse collettivo alla circolazione delle opere.

La proposta di questo elaborato è quella di viaggiare attraverso tali metamorfosi, disvelando i meccanismi e gli ingranaggi che governano il settore dell'industria musicale, al fine di rendere comprensibili le complesse matrici di questo universo. Il cuore pulsante di questa dissertazione è la volontà di offrire una chiave di lettura che non solo evidenzia didatticamente le tipologie contrattuali e le dinamiche di potere tra artisti ed etichette, ma che metta in luce soprattutto i diritti e le tutele di chi muove i primi passi in questo mondo. In tal senso, si è ritenuto essenziale intraprendere un'indagine deduttiva che si snodasse a partire da una breve evoluzione storico-culturale del mercato discografico, per poi scandagliarne l'inquadramento normativo, nella sua dimensione comunitaria e nazionale, ricostruendo in modo sistematico l'*iter* evolutivo del sistema di gestione dei diritti d'autore e dei diritti connessi, fino ad approdare all'analisi delle clausole contrattuali e delle prassi che incidono direttamente sulle carriere degli artisti.

Ai fini che interessano il presente elaborato, si ritiene inoltre necessario specificare che, pur mantenendo una linea esegetica più ampia possibile per ricomprendere nell'alveo dell'analisi anche fattispecie di confine al mondo musicale, il *focus* principale sarà riservato al settore discografico e i riferimenti che verranno presentati saranno ascrivibili alle vicende che rappresentano il vecchio ed il nuovo volto dell'industria musicale.

Il **Capitolo I** intende offrire una trattazione sistematica delle radici storiche del mercato discografico contemporaneo, partendo dall'evoluzione culturale e tecnica che ha interessato l'industria sin dai suoi albori fino a configurarla oggi come uno dei settori strategici delle economie moderne. Si ricostruirà passo dopo passo, il processo sociale e tecnologico che ha condotto al fenomeno della “smaterializzazione del prodotto fonografico”, definendo con ciò le direttrici evolutive che hanno permesso di trasformare l'incisione fonografica classica, di produzione e distribuzione fisica, in un *file* digitale

fruibile attraverso la rete. Particolare attenzione sarà quindi dedicata, al ruolo cruciale ricoperto dalla piattaforma svedese *Spotify* all'interno delle dinamiche di settore, individuando con quali modalità è assunto a matrice rivoluzionaria del sistema di gestione e remunerazione del mercato globale. In conclusione, si cercherà di delineare le dinamiche di incidenza delle principali etichette discografiche sul mercato, individuando i tratti caratteristici dell'assetto dominante che rivestono a livello planetario e in che rapporto dialettico si pongono con la concorrenzialità delle etichette indipendenti.

Questa prima sezione si conclude infine, con l'intento di fornire una cornice normativa di respiro europeo, attraverso l'enucleazione dei principi stabiliti dalla giurisprudenza costante della Corte di Giustizia dell'Unione Europea e degli interventi progressivi del Legislatore unionale in tema di libera prestazione dei servizi, mettendo in luce come la disciplina del diritto d'autore e dei diritti connessi abbia, nel tempo, assorbito e rielaborato le trasformazioni tecnologiche, giungendo a riconoscere nella fruizione digitale e nelle piattaforme di *streaming* non una deviazione eccezionale, bensì l'esito strutturale ormai compiuto della transizione digitale del mercato discografico.

Alla questione sostanziale del diritto d'autore, è dedicato il **Capitolo II** del presente elaborato, analizzato a partire dall'inquadramento normativo nazionale e comparato, con preliminare attenzione al confronto con il termine internazionalmente riconosciuto di *copyright*, evidenziandone le similitudini strutturali e le peculiarità che distanziano i due istituti. L'indagine proseguirà attraverso un'esposizione analitica delle componenti morali e patrimoniali che discendono dal diritto in questione, contribuendo a chiarire, alla luce della Legge 22 aprile 1941, n. 633, quali siano i diritti e le facoltà che competono a chiunque realizzi un'opera dell'ingegno di carattere creativo, riservando particolare attenzione anche all'ambito dei diritti connessi, con specifico riferimento alla posizione giuridica degli altri soggetti coinvolti nella filiera della creazione musicale, nonché ai diritti di sincronizzazione, che assumono oggi un ruolo centrale di matrice evolutiva dei contenuti audiovisivi e del linguaggio promozionale. Successivamente, si ripercorreranno le tappe fondamentali del percorso evolutivo dei sistemi di gestione collettiva della

proprietà intellettuale, ricostruito attraverso l'esegesi dei principali interventi normativi nazionali e comunitari che ne disciplinano l'assetto, soffermandosi sul ruolo centrale della Società Italiana Autori ed Editori (SIAE) e sulle tensioni concorrenziali che si dipanano intorno al sistema degli Organismi di Gestione Collettiva (OGC) e delle Entità di Gestione Indipendente (EGI), completando la trattazione attraverso l'esame del cammino normativo e giurisprudenziale che ha accompagnato la liberalizzazione della gestione collettiva, filtrato attraverso l'adozione della Direttiva 2014/26/UE (c.d. *Direttiva Barnier*) e l'analisi del noto contenzioso "Jamendo SA", quale snodo emblematico dell'apertura del mercato e ridefinizione dei modelli tradizionali d'intermediazione dei diritti autorali. Si giungerà in conclusione all'osservazione dei meccanismi di remunerazione e delle *royalties*, e dunque, della gestione contrattuale degli artisti, con uno sguardo critico al ruolo centrale che ricopre oggi la divisione A&R delle etichette discografiche.

Nel sistema giuridico ed economico dell'industria discografica, è pacifico che il contratto rappresenti il dispositivo centrale attraverso cui si rivelano le logiche sottese al funzionamento del mercato, nonché i rapporti di forza che intercorrono tra le singole opere, coloro che le producono e coloro che le commerciano. È proprio sul piano contrattuale, dunque, che si estrinseca la reale libertà artistica degli autori, concretizzandosi in quest'ottica come la chiave di volta per orientare in modo consapevole le trame evolutive della propria carriera, sia sotto il profilo della sostenibilità economica, che della valorizzazione dei progetti creativi.

Il **Capitolo III** si propone quindi di esplorare con rigore e chiarezza espositiva le principali tipologie contrattuali che regolano e disciplinano i rapporti tra artisti, etichette, distributori e gli altri attori della filiera discografica. È premesso, che l'analisi effettuata non si svolgerà con assoluta pretesa di esaustività, poiché, in ossequio al principio di autonomia negoziale sancito nella normativa nazionale e comunitaria, le forme contrattuali concesse ai privati per disciplinare i propri rapporti, presentano archetipi variegati, a fronte di una sottesa lacunosità informativa generalizzata della materia

discografica. Sebbene sia collocata nella fase conclusiva del presente elaborato, tale disamina non deve essere intesa quale accessoria o marginale, bensì come una sezione ad alta intensità tecnica, che richiede - per essere correttamente compresa - una conoscenza pregressa degli equilibri strutturali dell'ecosistema musicale previamente analizzati nei capitoli precedenti.

Questo percorso non si pone l'obiettivo di rappresentare solo una guida tecnica, ma tenta di rendere trasparente il “dietro le quinte” dell'industria discografica, evidenziando come dietro ogni nota ed ogni contratto, vi sia una moltitudine di normative, negoziazioni e strategie che definiscono la libertà creativa e il futuro degli autori ed artisti.

INTRODUCTION

A mirror of the cultural, technological, and social evolutions that have shaped and continue to shape our contemporary world, the music market emerges as the living fruit of an era of incessant transformation. From this perspective, music is no longer allowed to be read exclusively as an artistic expression or cultural phenomenon in the strict sense, but must be interpreted as a structured economic activity, inserted within a complex industrial chain, capable of generating significant financial flows and significantly impacting the global economy. While, even before discography, musical production was typically configured primarily as a cultural mission, a vehicle for collective identities, and a tool for social expression, over time it gradually took on the characteristics of a true industrial complex, equipped with highly specialized production models, market logic, distribution systems, and contractual structures. Thus, the industrialization of the musical phenomenon is manifested today through a plurality of interconnected dimensions: on the one hand, the concert and live event sector, which represents not only a moment of artistic enjoyment, but above all, one of the main sources of revenue for the entire sector, capable of mobilizing capital, labor, and infrastructure on a global scale; on the other, the consolidation of digital tools has profoundly transformed the modes of production, distribution and consumption of works produced by ingenuity, redefining traditional market boundaries and exponentially expanding the audience of recipients.

The social and media centrality of the music market, however, is accompanied by growing legal complexity, given by the spread of new digital intermediaries and social media, which has particularly contributed to the proliferation of opportunities for the economic exploitation of works, raising new-and sometimes critical-issues regarding copyright protection, the management of related rights, and the redistribution of proceeds from communication to the public. In this scenario, the phonographic product lies at the crossroads of creativity, technology, and economics, imposing on law the task of balancing often divergent interests: freedom of economic initiative, the protection of intellectual property, and the collective interest in the circulation of works.

The aim of this paper is to travel through these metamorphoses, revealing the mechanisms that govern the music industry sector, in order to make the complex matrices of this universe understandable. The beating heart of this dissertation is the desire to offer a key to understanding that not only didactically highlights the contractual typologies and power dynamics between artists and labels, but also highlights, above all, the rights and protections of those taking their first steps in this world. In this sense, it was considered essential to undertake a deductive investigation that would begin with a brief historical-cultural evolution of the record market, and then explore its regulatory framework, in its community and national dimension, systematically reconstructing the evolutionary process of the copyright and related rights management system, until we arrive at the analysis of contractual clauses and practices that directly impact the careers of artists. For the purposes of this paper, it is also considered necessary to specify that, while maintaining the broadest possible exegetical line to include in the analysis situations bordering on the musical world, the main focus will be reserved for the recording sector and the references that will be presented will be attributable to the events that represent the old and new face of the music industry.

Chapter I aims to offer a systematic treatment of the historical roots of the contemporary record market, starting from the cultural and technical evolution that has affected the industry since its inception to configure it today as one of the strategic sectors of modern economies. The social and technological process that led to the phenomenon of “dematerialization of the phonographic product” will be reconstructed step by step, thus defining the evolutionary guidelines that allowed the transformation of classical phonographic recording, of physical production and distribution, into a digital file usable online. Particular attention will therefore be paid to the crucial role played by the Swedish platform Spotify within the sector dynamics, identifying the ways in which it is assumed to be a revolutionary matrix of the global market management and remuneration system. In conclusion, we will attempt to outline the dynamics of impact of the main record labels on the market, identifying the characteristic features of the dominant structure they play

globally and the dialectical relationship they have with the competition of independent labels.

This first section finally concludes, with the aim of providing a European-level regulatory framework, through the enucleation of the principles established by the constant jurisprudence of the Court of Justice of the European Union and the progressive interventions of the Union legislator on the freedom to provide services, highlighting how the regulation of copyright and related rights has, over time, absorbed and reworked technological transformations, coming to recognize in digital enjoyment and streaming platforms not an exceptional deviation, but the structural outcome now accomplished of the digital transition of the record market.

Chapter II of this paper is dedicated to the substantive issue of copyright, analyzed starting from a national and comparative regulatory framework, with preliminary attention to the comparison with the internationally recognized term of copyright, highlighting the structural similarities and peculiarities that distance the two institutions. The investigation will continue through an analytical exposition of the moral and patrimonial components that derive from the law in question, helping to clarify, in light of Law No. 633 of 22 April 1941, the rights and powers that belong to anyone who creates a creative work of the mind, paying particular attention also to the field of related rights, with specific reference to the legal position of other entities involved in the musical creation chain, as well as to synchronization rights, which today assume a central role as an evolutionary matrix of audiovisual content and promotional language. Subsequently, the fundamental stages of the evolutionary path of collective intellectual property management systems will be retraced, reconstructed through the exegesis of the main national and EU regulatory interventions that govern their structure, focusing on the central role of the Italian Society of Authors and Publishers (SIAE) and the competitive tensions that unfold around the system of Collective Management Bodies (OGC) and Independent Management Entities (EGI), completing the discussion through the examination of the regulatory and jurisprudential path that accompanied the liberalization

of collective management, filtered through the adoption of Directive 2014/26/EU (so-called Barnier Directive) and the analysis of the well-known litigation “Jamendo SA”, as an emblematic hub of market opening and redefinition of traditional models of intermediation of aural rights. We will conclude by observing the remuneration mechanisms and royalties, and therefore the contractual management of artists, with a critical look at the central role currently played by the A&R division of record labels.

In the legal and economic system of the recording industry, it is clear that the contract represents the central device through which the logic underlying the functioning of the market is revealed, as well as the balance of power that exists between individual works, those who produce them, and those who trade them. It is precisely on a contractual level, therefore, that the true artistic freedom of authors is expressed, materializing from this perspective as the key to consciously orienting the evolutionary plots of one's career, both in terms of economic sustainability and the valorization of creative projects.

Chapter III therefore aims to explore with rigor and clarity of exposition the main types of contracts that regulate and govern the relationships between artists, labels, distributors and other actors in the recording industry. It should be noted that the analysis conducted will not be conducted with absolute pretense of exhaustiveness, since, in compliance with the principle of contractual autonomy enshrined in national and EU legislation, the contractual forms granted to private individuals to regulate their relationships present varied archetypes, despite an underlying generalized information gap in the recording industry. Although it is placed in the final phase of this paper, this examination should not be understood as ancillary or marginal, but rather as a section of high technical intensity, which requires - to be correctly understood - a prior knowledge of the structural balances of the musical ecosystem previously analyzed in the previous chapters.

This path does not aim to be merely a technical guide, but attempts to make the “behind the scenes” of the recording industry transparent, highlighting how behind every note and every contract lies a multitude of regulations, negotiations, and strategies that define creative freedom and the future of authors and artists.

CAPITOLO I

L'evoluzione del mercato discografico e l'avvento della digitalizzazione nell'industria musicale

I.1 Origini e sviluppo storico del mercato discografico: dalle prime forme di produzione musicale all'industria fonografica moderna:

Se la definizione di “canzone” appare intuitiva all'esperienza comune, non di facile comprensione è spesso ciò che si cela alle spalle del concetto di “mercato discografico”.

“Il mercato musicale è la somma dinamica di varie componenti, che riguardano *l'esecuzione dal vivo*, *gli strumenti per fare e ascoltare musica*, *le composizioni destinate all'interpretazione o registrate*, e *il commercio dei diritti relativi per utilizzazioni* all'interno di vari media.

L'equilibrio tra le diverse componenti è soggetto a continue rinegoziazioni, a causa delle trasformazioni sociali o tecnologiche.¹”

Tale sintesi tratta dalla sezione “Musica” dell'opera *Storia della civiltà europea*, a cura di Umberto Eco, racchiude appieno gli elementi essenziali di analisi della struttura complessa che rappresenta il mercato della musica².

Il dinamismo delle componenti di mercato costituisce dunque la chiave interpretativa necessaria per cogliere l'articolazione complessa del mercato musicale. In questo senso,

¹ TRECCANI, IL MERCATO MUSICALE, [https://www.treccani.it/enciclopedia/il-mercato-musicale_\(Storia-della-civiltà-europea-a-cura-di-Umberto-Eco\)/#google_vignette](https://www.treccani.it/enciclopedia/il-mercato-musicale_(Storia-della-civiltà-europea-a-cura-di-Umberto-Eco)/#google_vignette)

² Nonostante tale definizione appartenga ad un'opera la cui pubblicazione risale al 2014, risulta ancora oggi di particolare pregio in quanto alla capacità di discernere le matrici fondamentali che compongono il mercato odierno. La semplificazione degli elementi compositivi appare granitica, contribuendo a definire il mercato musicale come prodotto di, in ordine di menzione: esecuzione *live* (permette di ricomprendere anche dirette *streaming* o *streaming* su piattaforme digitali, e studi di registrazione); strumentazione e modalità di fruizione (dagli strumenti tradizionali, ai sintetizzatori di suoni attuali - dalle radio, TV e CD, alle piattaforme di *streaming online*); composizioni destinate all'interpretazione (editoria) o registrate (discografia); e il commercio dei diritti relativi (proprietà intellettuale e diritti d'autore in senso patrimoniale).

la realtà discografica si profila come un mercato denso, articolato e soggetto a continue variazioni, dipese sia dagli attori del settore, sia dall'influenza che i mutamenti sociali e tecnologici apportano a questo mondo.

Che cos'è dunque un mercato discografico? E quali sono i suoi interpreti?

Le risposte a tali quesiti prendono le mosse dallo sviluppo di alcune direttrici evolutive fondamentali: *la strumentazione, la regolamentazione dei diritti, lo sviluppo editoriale e i sistemi di fruizione*.

Nonostante un inquadramento prevalentemente storico della strumentazione, attraverso la disamina del processo per cui si è passati dall'invenzione del fonografo e del grammofono ai moderni mezzi di produzione, sia di assoluta importanza per capire l'evoluzione socioculturale della materia, ai fini che interessano questo elaborato, si cercherà di ravvisare tali linee evolutive passando al setaccio dell'analisi i punti salienti delle altre tre direttrici fondamentali proposte.

Si sostiene tale scelta alla luce della tesi per cui in una fase di studio storico dello sviluppo industriale del mercato musicale, benché si dia per sottintesa la rilevanza dell'incidenza di un mutamento della strumentazione adottata, sia più coerente con gli intenti del presente elaborato una prospettiva di analisi incentrata sul *business model* e sulla genesi della codificazione della proprietà intellettuale.

1.1.1 La Convenzione di Berna e l'evoluzione delle società di collecting per la gestione dei diritti autorali:

La prima formazione effettiva di un mercato musicale ampio e articolato, si consolida già negli ultimi decenni dell'Ottocento, con la produzione in serie di strumenti musicali e lo sviluppo di strutture editoriali sempre più importanti.

Ma è soprattutto grazie alle prime forme di regolamentazione dei diritti d'autore e la nascita dei primi organismi di tutela e gestione dei diritti autorali che si iniziano a porre le basi di un vero e proprio mercato musicale di massa.

Ciò è ancor più evidente se si considera la fase cronologica in cui esso trae sviluppo, un'epoca, quella del tardo Ottocento e l'inizio nel Novecento, in cui le prime forme di registrazione e riproduzione musicale stavano aprendo la strada alla nascita dell'industria discografica moderna e la riproducibilità tecnica delle opere musicali stava emergendo come fenomeno economico su scala globale.

Il pilastro normativo fondante il moderno sistema internazionale di protezione della proprietà intellettuale, è costituito dalla Convenzione di Berna³, firmata inizialmente nel 1886⁴, il cui impianto assiologico ruota attorno alla centralità dell'autore nel sistema del diritto d'autore, con il preciso scopo di garantire il bilanciamento tra tutela e circolazione delle opere culturali nell'interesse della collettività.

La convenzione, consolidatasi in seguito nell'Atto di Parigi del 1971, integrato dal Protocollo addizionale nel '79, ha avuto un ruolo determinante nello sviluppo storico del mercato discografico, rappresentando a tutti gli effetti la pietra miliare della tutela sistematica della proprietà intellettuale.

In tale scenario, appariva dunque fondamentale garantire agli autori e editori musicali il riconoscimento intellettuale ed economico delle proprie opere, anche oltre i confini nazionali, ed è proprio attraverso la Convenzione che si è contribuito alla formazione di

³ INTERLEX, CONVENZIONE DI BERNA, <http://www.interlex.it/testi/convberna.htm>

⁴ La Convenzione di Berna per la protezione delle opere letterarie ed artistiche fu firmata il 9 settembre 1886, completata a Parigi il 4 maggio 1896, riveduta a Berlino il 13 novembre 1908, completata a Berna il 20 marzo 1914, riveduta a Roma il 2 giugno 1928, a Bruxelles il 26 giugno 1948, a Stoccolma il 14 luglio 1967 e a Parigi il 24 luglio 1971, con allegato, venne ratificata ed eseguita in Italia con la Legge 20 giugno 1978, n. 399, in NORMATTIVA, <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir::1978;399-art3>

un mercato musicale organizzato, in cui si iniziava a delineare una legittimazione economico-giuridica di un'industria discografica autonoma e articolata.

Nello stesso periodo, il sentimento di necessità di un'amministrazione efficiente dell'emergere dei nuovi bisogni conduceva alla fondazione delle prime società degli autori ed editori: la francese SACEM nel 1851, l'italiana SIAE nel 1882, seguite dalla tedesca GEMA nei primi anni del nuovo secolo e dalle statunitensi ASCAP e PRS nel 1914.

Di pari passo, in concomitanza dei mutamenti tecnologici e la commercializzazione di massa dei prodotti musicali, l'editoria attraversava una prima fase di strutturazione, con l'avvento delle originali case discografiche plasmatrici dell'industria musicale come la conosciamo oggi: su tutte, nel 1888 a New York, viene fondata la *Columbia Records* (prima etichetta a utilizzare il disco preregistrato), e dieci anni dopo, a Londra, la *Grammophone Company*.

In Italia, nel 1908 a Napoli, nasce la prima casa discografica italiana, la *Phonotype Record*, Società fonografica napoletana che sarà una delle prime aziende fonografiche al mondo a dotarsi di uno stabilimento autonomo per la fabbricazione di dischi.

Vi sono infine, due elementi ulteriori definibili come fasi di passaggio storico fondamentale per giungere alla creazione di un mercato discografico che permarrà poi per più di mezzo secolo: l'invenzione della *radio* con l'avvento dell'elettrificazione degli strumenti dell'ascolto, e la recente *digitalizzazione* del mercato su internet.

I.1.II *Dalla radio, passando per gli OGC e la "Guerra dei formati", alla smaterializzazione del prodotto fonografico: l'ascesa dello streaming digitale contemporaneo*

L'apporto tecnologico della radio al mercato negli anni '20 del Novecento si configura come determinante per ostracizzare definitivamente l'industria degli strumenti classici, relegandone l'appannaggio ormai quasi esclusivamente alle *élite* socioculturali.

A trarne beneficio sono le imprese editoriali, in quanto, attraverso la radio riescono a garantirsi un incremento significativo delle entrate dovute alle licenze per l'utilizzazione radiofonica del repertorio.

A titolo di esempio, la sopra-menzionata società di *collecting* statunitense ASCAP passa da avere un giro d'affari di 35 mila dollari nel 1923 a quasi 6 milioni nel 1937⁵, a riprova di quanto incisiva e pregnante sia stata tale innovazione, non solo da un punto di vista scientifico, ma soprattutto economico-industriale.

I.1.II.1 “The ASCAP Boycott” e la nascita della Broadcast Music Inc.

Sul finire degli anni Trenta, ASCAP esercitava un controllo quasi totalizzante sulla concessione delle licenze per le opere musicali, in un regime monopolistico di gestione, imponendo costi così elevati alle stazioni statunitensi, tanto da scaturire una vera e propria operazione di boicottaggio da parte delle emittenti radiofoniche nazionali, denominato “*ASCAP Boycott*”⁶, consistente nel rifiuto di trasmettere opere coperte da licenze del repertorio ASCAP.

La risposta a tale conflitto si ebbe con la creazione della *Broadcast Music Inc.* o BMI, in contrapposizione alla posizione monopolistica della ASCAP nel mercato della gestione dei diritti d'autore. A differenza della precedente, la BMI si prefissò il compito di

⁵ TRECCANI, IL MERCATO MUSICALE, [https://www.treccani.it/enciclopedia/il-mercato-musicale_\(Storia-della-civiltà-europea-a-cura-di-Umberto-Eco\)/#google_vignette](https://www.treccani.it/enciclopedia/il-mercato-musicale_(Storia-della-civiltà-europea-a-cura-di-Umberto-Eco)/#google_vignette)

⁶ UNIVERSITY OF OREGON, *World war II and the ASCAP and musicians strikes*, <https://opentext.uoregon.edu/payforplay/chapter/chapter-11-world-war-ii-and-the-ascap-and-musicians-strikes/>

realizzare una più equa apertura concorrenziale permettendo la diffusione di nuovi generi e nuovi artisti, ai quali prima era reso difficile l'accesso al pubblico.

Il *blues*, la *country music*, il *gospel*, il *rock and roll*, e in tempi più recenti il *rap* e l'*hip-hop*, sono solo alcuni dei generi a cui BMI offriva libera diffusione, concedendo a generi ed artisti che non rientravano nella rappresentanza dell'*élite* classica di affluire alla rilevanza popolare.

Attraverso un sistema di trasparenza nell'erogazione delle *royalties*, la snellezza e ampiezza delle procedure di concessione delle licenze e un'efficiente sistema di monitoraggio delle esecuzioni pubbliche, BMI non impiegò molto tempo per affermarsi come uno dei principali Organismi di Gestione Collettiva (OGC) statunitensi.

Tali enti di gestione della proprietà intellettuale - di cui si tratterà nel dettaglio nel *Capitolo II* di questo elaborato - sono generalmente organizzazioni senza scopo lucrativo, che si occupano della gestione dei diritti d'autore attraverso la riscossione per gli artisti e la redistribuzione a questi ultimi dei proventi maturati dall'utilizzo commerciale delle proprie opere. Pur nascendo come tale, BMI, di recente, ha deciso di operare un cambio significativo della propria finalità sociale, orientandosi verso il modello *for-profit*, motivando la scelta con intenzioni di ragione avanguardistica per garantire una competitività globale.

Ad oggi, il ruolo ricoperto dalla Broadcast Music Inc. resta di centrale importanza per la tutela e la valorizzazione delle opere musicali nel mercato internazionale.

Per capire con precisione i retroscena culturali che hanno determinato il settore discografico per come si presenta oggi nelle sue caratteristiche essenziali è necessario avere contezza di ultimo passaggio evolutivo e le modalità con cui si è verificato nel corso della storia: la c.d. "Guerra dei formati".

I.1.II.2 *La c.d. "Guerra dei formati"*

Se la radio rappresenta negli anni Venti la prima grande rivoluzione formale della diffusione musicale, completata dall'introduzione del disco in vinile e la nascita dell'industria discografica moderna, i decenni successivi sono segnati dal persistente conflitto sui formati di riproduzione⁷.

La rilevanza culturale e commerciale della questione interessa le sorti della stessa industria nella sua interezza, poiché attraverso la velocità di riproduzione di un vinile, espressa in RPM (*Revolutions Per Minute*), si consentiva di poter distinguere tra formati più adatti a singole riproduzioni, o formati che contenevano maggior capienza temporale di riproduzione. Mentre gli anni Cinquanta e Sessanta vennero dominati dall'utilizzo del 45 giri, che presentavano una canzone per lato, dunque ideali per riproduzioni di brani autonomi come singoli radiofonici di grande successo e ottimi per la vendita al dettaglio di massa; dagli anni Sessanta in poi l'affermazione del 33 giri, permettendo un ascolto prolungato e continuo, garantiva la fruizione di contenuti narrativamente e concettualmente più complessi. Tale formato ha condotto all'ascesa storica degli album, intesi idealmente come opere artistiche complete in cui culmina il percorso artistico di ogni autore, così sostituendo il precedente gusto popolare ancorato al singolo di successo.

I.1.II.3 *Il Compact Disc e la smaterializzazione del prodotto fonografico*

L'arrivo delle audiocassette negli anni '60-'70 e del CD nel 1982, integrano l'apporto dell'informatizzazione di massa, segnando un punto di rottura critico per l'evoluzione dell'industria discografica.

⁷ NAD, *Una storia del vinile*, <https://nadelectronics.com/it/a-history-of-vinyl/?srsltid=AfmBOorsRkY1c6WHxgQdz5A7R2G3APbYarhegrvX2tQfy0lpM1XbpVO>

La facilità di duplicazione del prodotto musicale, comporta la *smaterializzazione della musica*, e le aziende di elettronica assurgono a ruolo essenziale dell'industria, assumendo definitivamente il controllo delle nuove tecnologie di registrazione e riproduzione, iniziando a tutti gli effetti la transizione digitale.

Gli effetti in cui si sostanzia tale ultima rivoluzione tecnica riecheggiano nel ridimensionamento stesso dell'industria come produttrice di beni fisici, esaltando e consolidando un mercato globale incentrato sui diritti immateriali e sui nuovi contenuti digitali.

Gli anni Ottanta e Novanta sono dunque dominati dalla presenza del *Compact Disc*, sviluppato congiuntamente da *Sony* e *Philips*, il quale sostituisce lentamente il vinile e le cassette analogiche, poiché capace di fornire una maggior qualità audio, compattezza e resistenza all'usura.

Nel momento in cui l'informatizzazione di massa comincia a smaterializzare il prodotto fonografico, già dalla metà degli anni Ottanta si assiste ad un altro cambiamento strutturale: se la musica comincia a circolare via CD e attraverso i primi *hard disk* portatili, si apre la strada per l'avvento dell'era della duplicazione privata e della condivisione non autorizzata dei brani:

L'opera musicale diventa un file.

Alla fine degli anni Novanta, con l'avvento di *Napster* nel 1999, e dunque la prima vera piattaforma di condivisione digitale gratuita di prodotti musicali, il sistema si rivoluziona in modo definito ed irreversibile. Crolla completamente il *business model* basato sulla vendita di supporti fisici delle maggiori imprese discografiche: è il sintomo di una patologia del sistema che impone una rimodulazione completa dell'intero mercato discografico.

Le risposte normative e industriali alla crisi sistemica scaturita dallo *shock* digitale non si fanno attendere e si articolano su due fronti:

- Dal lato normativo, vengono adottate due normative fondamentali come il *Digital Millenium Copyright Act* (DMCA⁸) per il versante statunitense, e la Direttiva 2001/29/CE per il versante comunitario.
- Dal lato commerciale, per far fronte all'emergere dei nuovi bisogni si istituiscono piattaforme legali di distribuzione online, come *iTunes Store* nel 2003, che consentono di acquistare e riprodurre in modo lecito brani ed album musicali in formato digitale.

Il completamento finale della transizione al sistema digitale, che segna e rivoluziona un'intera generazione d'industria musicale e discografica si consolida nel decennio successivo, con la nascita e l'avvento stravolgente nel mercato di *Deezer* nel 2007, *Spotify* nel 2008 e a seguire gli altri primi operatori del settore quali *Tidal (WiMP)*, *Apple Music* e altri fornitori di servizi.

1.2 L'avvento rivoluzionario di Spotify nel mercato ed il suo impatto sull'ecosistema discografico:

La trattazione fino ad ora sostenuta cerca di porre sotto una prospettiva di chiarezza ed esemplificazione alcune delle rivoluzioni tecniche più incisive e importanti intervallatesi

⁸ Cfr. Sigla di DIGITAL MILLENIUM COPYRIGHT ACT, legge statunitense del 1998 con la quale si recepirono nel diritto USA i due trattati dell'Organizzazione Mondiale Proprietà Intellettuale (OMPI) del 1996, sul diritto d'autore e sulle interpretazioni ed esecuzioni e sui fonogrammi (Cfr. TRATTATO OMPI *sul diritto d'autore*, Ginevra 2-20 dicembre 1996; Cfr. TRATTATO OMPI WPPT, *sulle interpretazioni ed esecuzioni e sui fonogrammi*) in TRECCANI, [HTTPS://WWW.TRECCANI.IT/ENCICLOPEDIA/DMCA_\(LESSICO-DEL-XXI-SECOLO\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/dmca_(LESSICO-DEL-XXI-SECOLO)/)

nella storia dell'industria discografica, al fine di scandagliare le trasformazioni maggiormente significative per il modello di business adottato dagli attori dell'ambiente e analizzare come esso cambi in relazione ai mutamenti che l'industria attraversa.

Ma tra tutti i passaggi evolutivi niente è riuscito ad essere sovversivo ed impattante nel mercato quanto lo sviluppo digitale di *Spotify*.

L'aumento degli strumenti tecnici in commercio, i progressi tecnologici di produzione e fruizione, l'ampliamento strutturale e patrimoniale del sistema editoriale, e le altre innovazioni che si sono succedute negli anni, hanno contribuito a modificare in modo rilevante il mercato discografico sia dal punto di vista formale che da quello sostanziale, ma è soprattutto per merito dell'avvento dello *streaming* digitale con la presenza di una piattaforma di fruizione musicale come *Spotify* che si è radicalmente modificato il modello di business.

In particolare, *Spotify* ha ridato centralità all'ascoltatore, spostando il centro decisionale della tendenza, calibrata non più sui gusti discografici degli esperti operatori delle imprese di editoria o delle emittenti radiofoniche, ma sulle preferenze popolari della rete di utenza. Un intervento, quello della piattaforma svedese, così sovversivo da riformare *ex novo* lo stesso rapporto tra artista, etichetta e ascoltatore.

In altri termini l'ecosistema che apporta la piattaforma modifica profondamente tutti i nodi del sistema discografico:

I. *Accessibilità:*

Grazie a *Spotify* l'intero catalogo musicale globale è direttamente accessibile dal fruitore un clic, risolvendo il problema delle preferenze delle emittenti e dell'accessibilità al mercato, sia per gli artisti sia per gli ascoltatori. Si abbate radicalmente ogni barriera nazionale e culturale.

II. Remunerazione basata sui dati:

La piattaforma evolve il sistema di pagamento dal metodo “statico” classico basato sul supporto fisico, ad un modello di remunerazione “dinamico” sulla base di dati in tempo reale, calibrato in modo proporzionale, automatico e affidabile sul consumo.

Con oltre 10 miliardi di dollari distribuiti nel 2024 e circa 1.450 artisti che hanno incassato oltre un milione⁹, *Spotify* ha dimostrato di poter sostenere un modello di streaming che prende in considerazione e sostiene sia personalità di rilevanza internazionale, sia voci emergenti.

Inoltre, adottando una struttura di pagamento c.d. “pro-rata”, che raccoglie tutte le entrate da abbonamenti *Premium* e pubblicità, in seguito alla detrazione dei costi operativi, ridistribuisce circa il 70% del ricavato netto ai detentori di diritti autorali in base all’impatto della loro quota sul totale di *streaming* globali (tale aspetto verrà poi approfondito nel capitolo successivo di questo elaborato).

In sintesi, il sistema di remunerazione analitico di *Spotify* taglia di netto con il tradizionale veicolo retributivo passato, garantendo precisione nel controllo e nel decimale del dato, attraverso *dashborad* e *analytics* mirate, continuità nell’erogazione dei ricavi per gli artisti favorendone la crescita proporzionale del catalogo nel tempo; dunque, migliora ed esegue un’efficienza economica immediatamente misurabile.

III. Personalizzazione:

Attraverso un articolato sistema di *Playlists* e avanzati algoritmi personalizza l’ascolto in base al singolo utente, permettendo anche ad artisti emergenti di guadagnare l’attenzione solo grazie alle proprie capacità attrattive. Circa il

⁹ SPOTIFY, LOUD AND CLEAR, <https://loudandclear.byspotify.com/#takeaway-7>

30% dell'ascolto totale proviene da playlist curate da algoritmi come *Discover weekly* o *Release radar*.

IV. Geografia dell'ascolto:

Spotify rappresenta a tutti gli effetti il trionfo dei precetti stabiliti dalla Convenzione di Berna in quanto a tutela internazionale della libera fruizione delle opere musicali in ambito digitale, in tale senso la piattaforma si pone come strumento di rimozione delle barriere internazionali alla circolazione dei brani musicali.

In conclusione, attraverso tali peculiarità, la piattaforma ha realizzato definitivamente la trasformazione della musica in un servizio, e non più in un prodotto.

In tale ottica, *Spotify* assurge a paradigma del nuovo sistema di fruizione delle composizioni musicali, ponendosi come cardine del sistema complesso che da esso si dipana e si afferma, oggi, come mercato discografico nell'era dello *streaming* digitale.

I.3 L'influenza delle Major Labels sul mercato: le "Big Three" e la concentrazione del mercato globale:

In seguito all'inquadramento storico del mercato discografico, l'analisi di alcune delle sue componenti indefettibili e una disamina sul ruolo ricoperto da *Spotify* e le altre piattaforme di *streaming* digitale, appare opportuno in questa sede, soffermarsi ad analizzare quali sono e quale influenza determinano sul mercato le c.d. "major discografiche".

Interpreti chiave per quanto concerne gli attori del sistema, le *major* possono essere definite come quelle imprese che operano nel settore discografico attraverso la

produzione, distribuzione e promozione di prodotti discografici ed altri servizi ad essi connessi, detenendo la maggior parte del mercato¹⁰.

Quando ci si riferisce a tali imprese, non si intende descriverle solo come etichette di grandi dimensioni, ma come vere e proprie aziende multinazionali strutturate e verticalmente integrate, capaci di presidiare ogni fase della filiera integrata che caratterizza il processo distributivo: dalla divisione A&R (*Artists & Repertoire*) alla distribuzione, dalle concessioni in licenza alla produzione e alle campagne promozionali.

Esse sono organizzazioni complesse, dotate di risorse finanziarie e strutture che permettono un'operatività efficiente su scala planetaria.

Organizzate in divisioni regionali e unità commerciali funzionali, congiuntamente controllano oltre il 70% del mercato mondiale.

I principali gruppi commerciali che gestiscono quasi la totalità dell'ecosistema discografico vengono definiti le c.d. “*Big Three*”:

- I. **UNIVERSAL MUSIC GROUP (UMG):** 31,9% di *share* del mercato
- II. **SONY MUSIC ENTERTAINMENT:** 22,1%
- III. **WARNER MUSIC GROUP:** 16%

La *global market share* delle aziende in questione concede di operare nel mercato attraverso un potere negoziale unico nei confronti di piattaforme e licenziatari, grazie all'estensione dei propri cataloghi, delle grandi economie di scala, attraverso acquisizioni e operazioni di integrazione verticale, ma soprattutto accordi, *partnership*, e infrastrutture potenti radicate ormai da anni nel settore.

¹⁰ A. LORDI, DIRITTO.IT; <https://www.diritto.it/il-mercato-discografico-italiano-gli-artisti-e-le-major/>

Il ruolo strategico ricoperto dalle *major* supporta l'industria e garantisce la crescita e lo sviluppo del settore, poiché attraverso la mole di investimenti effettuati in sviluppo e ricerca, le grandi etichette garantiscono il costante apporto dell'innovazione tecnica e digitale.

Difatti, ai sensi del *report* FIMI 2025, l'industria musicale investe in ricerca e sviluppo una percentuale nettamente maggiore dei ricavi (16%) rispetto a molte altre industrie quali finanza (3%), automotive (5%), sanità (12%).

Raffaele Razzini, CFO di *Warner Music Italy*, in tema di sviluppo e innovazione:

“La recente crescita nel settore ha permesso di aumentare gli investimenti sull'organizzazione, sulle carriere degli artisti e sul repertorio, oltre che di esplorare nuovi orizzonti. In un contesto in cui l'industria evolve rapidamente, guidata da un panorama digitale con continue possibilità di monetizzazione, stiamo lavorando con start-up tecnologiche per sperimentare soluzioni innovative nel rispetto dei diritti di proprietà intellettuale. La diversificazione degli investimenti sta offrendo diverse opportunità di crescita, consentendo di ridurre i rischi e di cogliere le nuove tendenze del mercato globale: l'innovazione è senz'altro la chiave del successo.”¹¹

Orbene, se è vero che attraverso gli ingenti investimenti e l'adeguatezza delle infrastrutture finalizzate all'ottenimento delle migliori tecnologie sul mercato da parte delle *major* si garantisce un elevato tasso di probabilità evolutiva in termini di innovazione, è altrettanto vero che la posizione dominante che detengono tali aziende le rende a tutti gli effetti *gatekeepers* importanti dell'intera industria con possibili risvolti negativi nei confronti di concorrenti meno rilevanti e l'imposizione di barriere all'ingresso del mercato.

¹¹ R. RAZZINI, REPORT FIMI 2025, https://cnm.fr/wp-content/uploads/2025/03/report_fimi_2025_-_il_mercato_discografico_italiano.pdf

I.4 Sony, Universal, Warner: la posizione dominante ed il rapporto con le etichette indipendenti:

La questione ruota attorno alla possibilità, sempre più concreta, di esclusione delle cosiddette “etichette indipendenti” (*indie labels*) compromettendone le prospettive d’ingresso o di crescita nel mercato.

Le *indie labels* hanno affrontato una progressiva e significativa crescita negli ultimi anni, soprattutto grazie all’avvento del digitale, permettendo a molti artisti di pubblicare, pubblicizzare e accrescere il proprio repertorio senza intermediazione di piattaforme di distribuzione online, mantenendo la titolarità dei master e garantendosi un maggior controllo sulle entrate generate.

Si definiscono indipendenti, poiché caratterizzate dall’essere realtà estranee dal controllo o dalla partecipazione di uno dei tre grandi conglomerati discografici globali (Sony, Universal, e Warner). Tale estraneità consente loro di operare secondo logiche imprenditoriali più snelle, flessibili e spesso, di garantire agli artisti del catalogo una maggiore autonomia.

Economicamente hanno da sempre strutturato circuiti alternativi di produzione, promozione e distribuzione, spesso ancorandosi a reti locali, relazioni dirette con gli artisti o a volte optando anche per un rapporto non gerarchico tra creazione e produzione.

Nonostante il mercato discografico, anche alla luce delle normative di settore, permanga saldamente incentrato sui principi di libera concorrenza e apertura al pluralismo, le barriere all’ingresso generate dalle *major labels* continuano ad ostacolare l’applicazione effettiva di tali principi, essendo rinvenibili, non di rado, delle condotte e delle pratiche connotate da profili di anticoncorrenzialità.

Non soltanto sul piano finanziario, ma anche sul piano contrattuale e normativo le *major labels* tendono ad esercitare un'influenza tale da determinare un assetto di mercato fortemente sbilanciato. Si ravvisa ciò alla luce della costante presenza di clausole di esclusiva all'interno dei contratti discografici e editoriali, con i quali vengono vincolati i diritti autoriali e di sincronizzazione gli artisti, rendendone complessa la libera circolazione all'interno del mercato ed ostacolando lo sviluppo e la permanenza di ogni attività concorrenziale dal basso.

Inoltre, le asimmetrie informative e negoziali che vi possono essere tra una piccola *label* e una grande multinazionale si riversano anche nella difficoltà di accesso per l'indipendente in maniera equa ai dati di ascolto, ai report sulle *royalties*, ai meccanismi di pagamento.

Mentre le *major* godendo del forte posizionamento e del consolidamento dei rapporti con i principali *players* dell'industria, riescono a permettersi condizioni contrattuali di gran lunga più favorevoli rispetto alle concorrenti, lasciate sovente ad operare in condizioni di opacità o incertezza.

In un simile scenario, si rivela ulteriormente cruciale il ruolo delle *playlist* editoriali delle piattaforme di *streaming*, rappresentando attualmente uno dei principali canali di scoperta per gli utenti, e dunque una leva mediatica fondamentale per decretare il successo o meno di un determinato brano o artista.

Appare quindi pacifico, che, un accesso privilegiato tali strumenti ottenuto attraverso una condizione di forza sul mercato o in forza di rapporti diretti, possa comportare un vantaggio competitivo strutturale, tradotto in un'evidente diseguale visibilità per artisti sotto *major* o legati ad una *label* indipendente.

A queste pratiche di agevolazione, si somma infine un fenomeno sempre più frequente di c.d. "*scouting* indiretto" e successivo assorbimento da parte delle grandi multinazionali.

L'operazione consiste in una prassi di consolidamento verticale compromissiva della concorrenza effettiva: si tratta di acquisizioni strategiche da parte delle grandi etichette nei confronti delle più piccole, avente ad oggetto artisti intercettati ed inseriti nel catalogo di quest'ultime, che si sono dimostrati particolarmente profittevoli da un punto di vista economico, neutralizzando così la redditività generabile dalle *indie* dalla scoperta di nuovi talenti promettenti.

Il rischio consiste nel sacrificio del potenziale innovativo delle etichette indipendenti, che da sempre si sono caratterizzate come garanti del pluralismo musicale e della diversità dei generi, permettendo l'accesso al mercato anche ad elementi rappresentativi dell'alternativa, finiti per diventare negli anni il *mainstream*.

Appare opportuno, dunque, interrogarsi criticamente sulle modalità con cui le *major* discografiche condizionano ed alterano la struttura stessa del mercato, richiamando l'esigenza di una normazione più stringente e regolatoria, volta ad assicurare condizioni di mercato più eque possibili.

1.5 La cornice normativa europea ed il completamento della transizione digitale nel mercato unico.

L'evoluzione del mercato discografico, così ricostruita¹², consente di cogliere come la progressiva industrializzazione della musica abbia condotto alla formazione di un vero e proprio mercato organizzato, connotato dalla presenza di rapporti economici stabili, da

¹² Si fa riferimento alla ricostruzione sin qui effettuata, che mira a definire in modo consapevole i passaggi evolutivi che il mercato in analisi ha attraversato, da una prospettiva che conceda di comprendere come inizialmente da settore semplice o accessorio, riservato ad un *target* di nicchia, si possa parlare oggi di "industria" discografica su scala internazionale. In dottrina economica è infatti pacifico che il passaggio da un mercato, ad una vera e propria industria, si realizzi quando l'attività economica si struttura in forma stabile, organizzata e coordinata, integrando una filiera produttiva multilivello governata da logiche manageriali. CHANDLER JR., *The visible hand: The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge (MA), 1977.

assetti contrattuali ricorrenti e, come appena ricordato, da una crescente esigenza di regolazione.

Dunque, se già a partire dal secolo scorso la musica cessa di essere un mero prodotto culturale, per assumere in via definitiva i tratti di un'attività economica organicamente strutturata, va da sé che il mercato discografico necessita di essere consolidato oggi come un mercato transnazionale regolato e inserito a pieno titolo nell'ordinamento giuridico europeo ed internazionale, destinato ad essere sottoposto non solo alle logiche di mercato tradizionali, ma soprattutto ad interventi normativi volti a bilanciare la libertà d'impresa, la tutela degli autori e l'interesse collettivo alla circolazione delle opere.

Grazie all'avvento dello streaming digitale, in particolare delle piattaforme come *Spotify*, la musica registrata fa il suo ingresso definitivo nella dimensione del mercato unico digitale europeo, operando in un contesto profondamente comunitario, nel quale la circolazione delle opere musicali si sviluppa all'interno di uno spazio economico multilivello, in cui le dinamiche industriali e contrattuali non possono più essere considerate prescindendo dalla cornice normativa europea.

Sotto il profilo dei Trattati, la fruizione digitale delle opere musicali è riconducibile alle attività tutelate dal principio di libera prestazione dei servizi tra stati membri, sancito dagli articoli 56 e successivi del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE)¹³.

Tali disposizioni, contenute nel Titolo IV: "Libera circolazione delle persone, dei servizi e dei capitali", al Capo 3 per quanto concerne la prestazione di servizi, pongono espresso divieto all'applicazione di restrizioni circa la libertà di prestazione di servizi nei confronti dei cittadini degli Stati membri stabiliti in uno Stato membro che non sia quello del

¹³ EUR-LEX, *Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (versione consolidata)*, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12012E/TXT:it:PDF>

destinatario della prestazione¹⁴, perseguendo l'obiettivo di una progressiva e armoniosa liberalizzazione delle attività economiche all'interno del territorio comunitario.

Sebbene l'art.56 del TFUE non menzioni espressamente la fruizione di opere musicali tra le prestazioni qualificate, ai sensi dei trattati, come "servizi", la giurisprudenza costante della CGUE ha chiarito che la nozione di "servizio" ricomprende nel suo ambito applicativo qualsiasi attività economica svolta normalmente dietro corrispettivo, indipendentemente dalla sua natura materiale o immateriale, che non rientri all'interno della disciplina prevista per la libera circolazione di merci, capitali e persone¹⁵.

In tale prospettiva interpretativa si collocano alcune delle decisioni chiave adottate dalla Corte a riguardo.

Già nella pronuncia pregiudiziale sulla causa C-76/90 (*Säger v Dennemeyer & co. Ltd.*)¹⁶ nel 1991, circa l'opportunità di estendere la tutela concessa dall'art. 56 ad un'attività di servizio di sorveglianza e rinnovo di brevetti industriali, la GCUE richiamando il precetto esposto all'art. 59 TCEE (poi trasposto nell' art. 49 TCE e odierno art. 56 TFUE¹⁷) fonda l'estensione dell'articolo 56 anche ai servizi c.d. "immateriali".

Tale orientamento viene ulteriormente consolidato, sempre sotto il vigore dell'ex art. 59 TCEE, nel 1994, quando la Corte statuisce l'applicabilità della qualifica di "servizio" ai

¹⁴ Cfr. art. 56 TFUE

¹⁵ La CGUE attraverso la propria attività interpretativa ha chiarito le basi concettuali che permettono di ascrivere alla lettera dell'art. 56 TFUE anche servizi che non potevano essere ricompresi al momento della stipula, sul cui impianto si innesterà poi l'attività del Legislatore con le Direttive 98/34/CE, modificata dalla Direttiva 98/48/CE, e la Direttiva 2000/31/CE che assorbe e rimanda alle definizioni contenute nelle precedenti.

¹⁶ Sentenza della Corte di Giustizia UE del 25 luglio 1991, sesta sezione, procedimento di pronuncia pregiudiziale causa C-76/90 *Säger v Dennemeyer & co. Ltd.*, in EUR-LEX, [HTTPS://EUR-LEX.EUROPA.EU/RESOURCE.HTML?URI=CELLAR:248022D7-E6FB-4898-A632-AC50AD8E06BA.0002.03/DOC_2&FORMAT=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:248022d7-e6fb-4898-a632-ac50ad8e06ba.0002.03/doc_2&format=pdf)

¹⁷ Il Trattato CEE c.d. Trattato di Roma, istitutivo della Comunità Europea, già prevedeva all'art. 59 il principio di libera prestazione di servizi all'interno dei territori della comunità nei confronti di cittadini degli Stati membri stabiliti in un paese diverso da quello del destinatario della prestazione. Tale principio è poi confluito nel 1997 nell' art. 49 del Trattato CE a seguito delle modifiche operate dal Trattato di Amsterdam, in cui la Corte conferiva applicabilità diretta alla norma concedendo ai cittadini di invocarla direttamente dinanzi ai giudici nazionali. Con il Trattato di Lisbona entra in vigore il TFUE e l'articolo viene internamente trasposto nell'attuale 56 TFUE. STROZZI G., MASTROIANNI R., *Diritto dell'Unione Europea*, Parte istituzionale (Ottava) 2020, Giappichelli Editore.

sensi del Trattato anche alle attività di natura immateriale con forte connotazione sociale e culturale, ma svolte con fini economici. Nella sentenza del 23 Marzo 1994 (*Schindler*, procedimento C-275/92)¹⁸ avente ad oggetto una domanda di pronuncia pregiudiziale circa l'interpretazione di alcuni articoli del Trattato, tra cui l'art 59, la Corte di giustizia, trovandosi a decidere riguardo la liceità dell'organizzazione e la promozione di lotterie transfrontaliere realizzate dai signori Shindler nei confronti di cittadini appartenenti a diversi Stati membri, ha chiarito che: la connotazione culturale o sociale di un'attività non è di per sé idonea a sottrarla all'ambito di applicazione della libertà di prestazione dei servizi, qualora essa sia esercitata dietro corrispettivo.

Questo principio, pur affermato con riferimento ad attività diverse da quelle digitali, ha costituito un presupposto concettuale essenziale per l'inclusione, operata successivamente dal legislatore e dalla giurisprudenza dell'Unione, delle prestazioni culturali e dei contenuti online nell'ambito dei servizi della società dell'informazione nel mercato unico.

Su queste basi giurisprudenziali si innesta l'intervento del legislatore dell'Unione.

Nella Direttiva 2000/31/CE¹⁹, c.d. "*Direttiva E-Commerce*", sugli aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione e del commercio elettronico, in cui si definiscono, alla lettera dell'articolo 2 della normativa, come "servizi della società dell'informazione" i servizi di cui all'art. 1, punto 2, della Direttiva 98/34/CE, a sua volta modificata dalla Direttiva 98/48/CE. Ai sensi di tali disposizioni, costituisce un "servizio" qualsiasi prestazione effettuata: a titolo oneroso, a distanza, per via elettronica e a richiesta individuale di un destinatario di servizi. Se dunque, tra i requisiti per qualificarsi come servizio tutelabile ex 56 e 57²⁰ TFUE una prestazione debba avvenire dietro retribuzione,

¹⁸ Sentenza della Corte di Giustizia UE del 24 marzo 1994, procedimento di pronuncia pregiudiziale causa C-275/92, *Schindler*, in EUR-LEX, [HTTPS://EUR-LEX.EUROPA.EU/LEGAL-CONTENT/IT/TXT/PDF/?URI=CELEX:61992CJ0275](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:61992CJ0275)

¹⁹ Direttiva 2000/31/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, *relativa a taluni aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione, in particolare il commercio elettronico, nel mercato interno («Direttiva sul commercio elettronico»)*, dell'8 giugno 2000, che modifica la Direttiva 98/34/CE e la Direttiva 98/48/CE.

²⁰ L'art. 57 TFUE contiene un elenco di carattere generale di prestazioni effettuate normalmente dietro retribuzione qualificate ai sensi della norma come "servizi", ovvero: attività di carattere industriale,

senza la presenza simultanea delle parti, per il mezzo di uno strumento elettronico di trattamento e memorizzazione di dati interamente digitale e la trasmissione di quest'ultimi debba avvenire su richiesta individuale, si può, attraverso un'attività di sussunzione normativa, di già ricomprendere lo streaming musicale tra i servizi resi alla società dell'informazione.

La messa a disposizione di contenuti musicali mediante piattaforme di streaming soddisfa pienamente tali requisiti: ravvisando nella presenza dell'abbonamento o delle pubblicità il carattere oneroso della prestazione; connotandosi per essere effettuata integralmente attraverso la dimensione digitale; e poiché fruibile sulla base di una scelta sempre autonoma da parte dell'utente.

Sebbene la norma, nell'allegato V²¹ figuri un elenco di attività non contemplate da tale definizione, e ivi affermi espressamente l'esclusione della qualifica di servizio per la radiodiffusione sonora e televisiva, ciò non è ostativo a ricomprendere i servizi offerti dalle piattaforme di streaming musicale entro il perimetro della norma.

La Direttiva esclude infatti la radiodiffusione lineare, tipicamente effettuata dagli emittenti radio e TV tradizionali, che avviene in modo simultaneo, indistinto e non su richiesta individuale, non esclude invece i servizi c.d. "on-demand", o interattivi e di messa a disposizione individuale di contenuti digitali.

La distinzione tra diffusione lineare e fruizione "on-demand" è espressamente codificata nella Direttiva 2010/13/UE²², che qualifica come servizi non lineari quelli messi a

attività di carattere commerciale, attività artigiane e delle libere professioni. In ossequio al principio di libera prestazione dei servizi, senza pregiudizio delle disposizioni relative al capo precedente circa la libertà di stabilimento, il prestatore può esercitare, a titolo temporaneo, la propria attività alle stesse condizioni imposte ai propri cittadini dallo Stato ove la prestazione è fornita.

<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12012E/TXT:it:PDF>

²¹ Si afferma ciò in ragione dei rimandi che la Direttiva 2000/31/CE opera direttamente nei confronti delle Direttive 98/34/CE e 98/48/CE nelle quali è contenuto l'Allegato V, in cui figura l'elenco dei settori che esulano dalla qualifica di servizio della società dell'informazione ai sensi della direttiva, di cui si sta parlando.

²² Direttiva 2010/13/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, *relativa al coordinamento di determinate disposizioni legislative, regolamentari e amministrative degli Stati membri concernenti la*

disposizione dell'utente su richiesta individuale e senza vincolo di palinsesto. Se pur di non diretta applicabilità ai contenuti musicali digitali in quanto privi di componente audiovisiva, i criteri funzionali adottati dal Parlamento e dal Consiglio risultano perfettamente sovrapponibili a quelli utilizzati nella Direttiva 2015/1535/UE per definire i servizi della società dell'informazione. In tale prospettiva, le piattaforme di streaming musicale si configurano a tutti gli effetti come servizi digitali on-demand, distinti strutturalmente dalla radiodiffusione sonora lineare tradizionale, tali da non rientrare nell'esclusione operata dall'allegato V della Direttiva E-commerce, e poter beneficiare pienamente della tutela garantita alle attività intese quali servizi ai sensi degli art. 56 e 57 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea.

Un ultimo passaggio, che permette a questa ricostruzione di trovare una piena e solida integrazione nel quadro normativo, si realizza con l'adozione di due recenti interventi fondamentali: la Direttiva UE 2019/790²³ – da qui in avanti “*DSM Directive*” - sul diritto d'autore e sui diritti connessi nel mercato unico digitale, e il Regolamento UE 2022/2065²⁴ - c.d. “*Digital Services Act*” (DSA) - che completa il percorso di regolazione e ottempera ad una disciplina strutturale delle piattaforme digitali.

Con la Direttiva DSM nel 2019 viene espressamente posto in rilievo il ruolo centrale svolto dalle piattaforme online nello sfruttamento delle opere protette, contribuendo a delineare una disciplina prevista per i prestatori di servizi di condivisione di contenuti in rete, e riconoscendo che l'attività di messa a disposizione di opere musicali attraverso piattaforme di streaming costituisce oggi una modalità strutturale di sfruttamento economico delle opere nel nuovo sistema digitale. Accanto alla responsabilità delle

fornitura di servizi di media audiovisivi (direttiva sui servizi di media audiovisivi), del 10 marzo 2010, in EUR-LEX, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010L0013>

²³ Direttiva UE 2019/790 del Parlamento europeo e del Consiglio, *sul diritto d'autore e sui diritti connessi nel mercato unico digitale*, che modifica le direttive 96/9/CE e 2001/29/CE, del 17 aprile 2019, in EUR-LEX, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0790>

²⁴ Regolamento UE 2022/2065 del Parlamento europeo e del Consiglio, *relativo a un mercato unico dei servizi digitali*, che modifica la Direttiva 2000/31/CE (regolamento sui servizi digitali), del 19 ottobre 2022, in EUR-LEX, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R2065>

piattaforme, la direttiva mira anche a regolare e rafforzare la posizione degli artisti ed autori attraverso il richiamo ai principi di equa remunerazione, trasparenza contrattuale e diritto di revoca, permettendo di collocare definitivamente lo streaming musicale all'interno di un quadro normativo europeo organico.

I rapidi mutamenti tecnologici e sociali, cui si è accennato nel presente capitolo, propulsivi della riforma e della trasformazione radicale del modo in cui le opere sono concepite, prodotte, distribuite e sfruttate, e da cui discende la spontanea necessità che la legislazione in materia si adegui alle esigenze presenti e future, vengono espressamente segnalati in apertura sin dal considerando (3) della stessa Direttiva.

Ciò risulta di centrale importanza nel focus di questo elaborato, a riprova di quanto il mondo, la tecnologia, i servizi e le modalità di interazione con i mercati in analisi stiano ricalibrando le proprie strutture a fronte di un'evoluzione, quella digitale, che mai prima d'ora si era manifestata così repentina e che sembra non voler cedere il passo al proprio carattere innovativo.

Anche in questo caso, l'utilità sottesa della Direttiva non è quella di fornire in modo espresso e statutario una definizione delle piattaforme di *streaming* quali prestatori di servizi, ma permette in modo agevole di accogliere come inevitabile e al contempo necessario il completamento della transizione digitale.

Con la Direttiva DSM il mercato europeo prende atto che il mercato delle opere protette si è spostato stabilmente online, e le piattaforme digitali assolvono al ruolo di snodi centrali della filiera economica.

Lo dimostra la stessa previsione, agli artt. 17-23 della Direttiva, di disposizioni a tutela degli artisti ed autori, sia per quanto riguarda norme contrattuali generali di adeguata e proporzionata remunerazione, senza tralasciare gli obblighi di trasparenza, accesso e *discovery* per gli Stati membri, sia per quanto concerne le responsabilità e gli

adempimenti richiesti ai prestatori di servizi di condivisione di contenuti online nell'utilizzo di opere protette.

L'assunto secondo cui la transizione del mercato digitale possa dirsi giuridicamente compiuta trova ulteriore e decisivo riscontro nell'adozione del Regolamento (UE) 2022/2065 c.d. Digital Services Act (DSA).

Tale intervento normativo si pone in un regime di continuità sistematica con la Direttiva DSM e gli istituti tradizionali della tutela autorale, contribuendo a disciplinare i rapporti tra piattaforme digitali, contenuti e utenti, con particolare attenzione alle modalità e alle procedure che interessano le condizioni tra le parti.

All' art. 2 del Regolamento vengono poste alcune rilevanti definizioni preliminari, come quella di "*piattaforma online*" (lettera i)) intesa come servizio di memorizzazione in rete che, su richiesta di un destinatario del servizio, memorizza e diffonde informazioni al pubblico; o della stessa "*diffusione al pubblico*" come: messa a disposizione di informazioni nei confronti di un numero potenzialmente illimitato di terzi, su richiesta del destinatario del servizio che le ha fornite.

Tali definizioni risultano perfettamente coerenti con i presupposti previamente delineati dalle Direttive del 2013 e del 2015 sui servizi on-demand nella società dell'informazione, contribuendo a richiamare e ribadire in modo chiaro i criteri di qualificazione dei servizi ai sensi dei Trattati.

A partire dal Capo II, è inoltre offerta dal DSA un'analisi ancor più definita, rispetto alla precedente offerta dalla Direttiva DSM, per quanto attiene alle responsabilità dei prestatori di servizi intermediari, prevedendo disposizioni in materia di obblighi di trasparenza, meccanismi di segnalazione di violazioni o reati, misure di protezione e procedure di risoluzione delle controversie, ponendosi in coerente rapporto di integrazione e ridefinizione dei limiti e delle eccezioni normative disciplinate dagli interventi precedenti.

Il cammino normativo intrapreso dal Legislatore dell'Unione sin qui descritto consente di dare voce ad uno stimolo interpretativo sotteso alle stesse trame evolutive della materia del diritto d'autore.

Un'attenta disamina del quadro normativo in questione, ed in particolar modo alla luce della lettura congiunta della Direttiva DSM e del Regolamento DSA, concede di poter sostenere che, nel momento in cui il Legislatore europeo decide di non istituire una categoria normativa autonoma per i servizi di streaming digitale, ma di assoggettarli alle categorie tradizionali del diritto d'autore e della libera prestazione di servizi, la transizione digitale della materia viene assunta come presupposto strutturale del mercato unico, segnando così il passaggio definitivo dalla fase di adattamento alla fase di stabilizzazione.

Il Digital Services Act non introduce una nuova categoria di diritti sostanziali sulle opere, né ridefinisce il contenuto dei diritti di sfruttamento economico, al contrario, esso presuppone l'esistenza di diritti autorali pienamente operativi nello spazio digitale, intervenendo sul piano dell'organizzazione, della trasparenza e delle responsabilità dei soggetti che ne rendono possibile la fruizione online. In tal senso il Legislatore prosegue un percorso già tracciato da precedenti fonti, scegliendo di traslare categorie e obblighi preesistenti per la tutela delle opere dell'ingegno direttamente nel nuovo contesto tecnologico, piuttosto che prevedere un sistema autonomo, parallelo o transitorio.

Questo orientamento si può notare già a partire dalla giurisprudenza della CGUE degli anni Novanta (sentenze *Säger* e *Shindler*), in cui la nozione di "servizio" ai sensi degli artt. 56 e 57 TFUE è stata progressivamente estesa a ricomprendere prestazioni immateriali di natura economica, anche quando connotate da profili culturali. Su tali basi si sono poi innestate le successive definizioni di servizi della società dell'informazione, dapprima introdotte con la Direttiva 98/34/CE e oggi codificate dalla Direttiva

2015/1535/UE, che qualifica come servizio qualsiasi prestazione svolta a titolo oneroso, a distanza, per via elettronica e su richiesta individuale.

A seguire la Direttiva E-commerce (2000/31/CE) e la Direttiva InfoSoc (2001/29/CE), le quali, pur non menzionando espressamente lo streaming musicale, ne disciplinano compiutamente le funzioni giuridiche. In particolare, attraverso la consacrazione del diritto di comunicazione al pubblico e di messa a disposizione on-demand, si fornisce un solido fondamento autorale della fruizione digitale delle opere musicali.

Due ulteriori passaggi significativi sono rappresentati poi dal Regolamento (UE) 2017/1128, relativo alla portabilità transfrontaliera di servizi di contenuti online nel mercato interno, e dal Regolamento (UE) 2019/1150 (c.d. *P2B Regulation*) nel 2019, che interviene nella disciplina dei rapporti tra gli stessi intermediari digitali.

Infine, da ultimo, la Direttiva (UE) 2019/790 (Direttiva DSM) ed il Regolamento (UE) 2022/2065 (DSA) segnano un momento di completamento normativo, operando direttamente sul piano delle responsabilità organizzative ed infrastrutturali.

La previsione di obblighi di diligenza, trasparenza e gestione dei rischi non mirano a sostituire la disciplina autorale, ma a garantirne l'effettività nello spazio digitale, riconoscendo chiaramente che oggi le piattaforme esercitano un potere di intermediazione idoneo a incidere in modo determinante sulla comunicazione al pubblico e sulla messa a disposizione delle opere.

Letti nel loro insieme - dalla Direttiva InfoSoc alla Direttiva DSM, dal Regolamento sulla portabilità P2B Regulation, fino al Digital Services Act – gli interventi normativi dell'Unione Europea in tema di diritti d'autore, diritti connessi e i servizi di condivisione di contenuti digitali mostrano una linea di continuità chiara:

La scelta di governare il digitale non attraverso il ricorso alla creazione di un contenitore normativo autonomo dedicato allo *streaming online*, ma mediante l'estensione e l'adattamento di categorie giuridiche già consolidate.

Tale impostazione da parte del Legislatore dell'Unione non appare casuale, rispondendo ad uno specifico orientamento metodologico, ovvero quello di preservare la tenuta concettuale del diritto d'autore, ritenendola strutturalmente idonea a regolare anche le nuove modalità di fruizione dell'opera, garantendo così la neutralità tecnologica e valorizzando la continuità assiologica.

In questa prospettiva, i diritti di pubblicazione, i diritti di comunicazione al pubblico e di messa a disposizione delle opere, unitamente alla facoltà di sfruttamento economico riconosciute agli autori e agli altri titolari - che saranno oggetto di analisi nel successivo Capitolo II - continuano a rappresentare il nucleo sostanziale della tutela, mentre le normative digitali operano come strumenti di garanzia dell'effettività di tali diritti nel conteso delle piattaforme online.

L'assenza di una disciplina autonoma dello streaming musicale e la scelta di traslare nel contesto digitale istituti già propri del diritto d'autore tradizionale costituiscono, dunque, un indice giuridico sintomatico dell'avvenuta maturazione del mercato discografico digitale.

La transizione tecnologica non viene più trattata come una fase sperimentale o eccezionale, bensì come un dato strutturale presupposto dall'ordinamento comunitario, il quale riconosce nella fruizione digitale delle opere una modalità ordinaria di esercizio delle libertà economiche e di circolazione dei contenuti culturali nel mercato unico.

CAPITOLO II

La tutela dei diritti d'autore e il “contract management” degli artisti

II.1 *Diritti d'autore e le facoltà connesse alla proprietà intellettuale:*

Prima di procedere all'analisi delle garanzie di tutela concessa a colui che realizza un'opera dell'ingegno e aspira conseguentemente a vederne riconosciuto il proprio ed esclusivo diritto d'autore, è necessario soffermarsi preliminarmente e fornire una definizione di tale diritto, procedendo ad una disamina di ciò che si intende generalmente con il termine “diritto d'autore”, le facoltà ad esso connesse e quali siano le normative che interessano e regolano la materia in esame.

II.1.1 *Copyright e diritto d'autore:*

Un primo importante discrimine da porre in materia di diritto d'autore concerne ciò che usualmente è definito con il termine anglosassone di *copyright* e ciò che si sostanzia invece nel concetto pieno di diritto d'autore.

Spesso i due termini nella quotidianità risultano sovrapponibili, ma non di rado e soprattutto a livello teorico fanno capo a diverse sfere di tutela giuridica.

Il *copyright*, istituto tipico dei sistemi di *common law*, prende in considerazione l'aspetto economico conseguente alla creazione di un'opera dell'ingegno²⁵, assicurando all'autore un diritto esclusivo di utilizzazione dell'opera in questione. La tutela che viene apprestata attraverso il diritto di *copyright* afferisce dunque allo sfruttamento in chiave economica da parte dell'autore dell'opera realizzata. Inteso letteralmente come diritto di copia, un'opera coperta da *copyright* permette all'autore di essere tutelato dall'uso improprio da

²⁵ B. MARTINO, Legal for Digital, *Diritti d'autore nella musica: guida legale completa*-https://legalfordigital.it/copyright/diritti-dautore-musica/#_ftn1

parte di altri delle proprie creazioni, non essendo possibile realizzarne una copia senza autorizzazione e riservando tutti i diritti all'esclusivo legittimato della persona, o delle persone, in caso di collaborazione, del creatore²⁶. Tale accezione, inoltre, risulta assimilabile a quella che, nei sistemi di *civil law*, definisce il diritto d'autore in senso patrimoniale. Quest'ultimo, infatti, può essere tipicamente interpretato alla luce di una lettura che pone alternativamente al centro della propria analisi da un lato, la soggettività della persona del creatore e l'immateriale legame intellettuale con l'opera di sua creazione, dall'altro la fruibilità patrimoniale che discende dall'atto stesso della creazione. Si delineano quindi sfumature di connessione morale e sfumature di connessione economica, tra opera ed autore, originando quelle che vengono definite componenti strutturali del diritto d'autore, ovvero i diritti d'autore morali e i diritti d'autore strettamente patrimoniali.

La differenza interpretativa che caratterizza i due istituti nelle diverse "aree"²⁷, può essere colta, se si vuole, anche in ragione dei diversi moventi culturali e sociali alle origini della tutela autorale.

Nei sistemi di *common law*, infatti, la disciplina del diritto d'autore è storicamente ricondotta ad una logica utilitaristica della creazione intellettuale, dove gli autori sono intesi quali produttori di ricchezza, le cui opere hanno un'utilità che discende, ed è parametrata, direttamente in base al contributo che apportano al progresso collettivo della società. Secondo questa teoria, dunque, la protezione dell'opera nasce in relazione al beneficio che la società ne trae, va da sé, che il diritto esclusivo riconosciuto all'autore risponde, nella pratica, all'esigenza di garantire i mezzi di sostentamento economico, anche nei periodi in cui è artisticamente inattivo. Di contro, nei sistemi di *civil law*, la tutela della proprietà intellettuale nasce con l'obiettivo preventivo di proteggere il rapporto immateriale tra autore e prodotto dell'ingegno, esaltando l'idea del

²⁶ BLOG UNICUSANO, *Copyright e diritto d'autore: cosa sono e quali sono le differenze* - <https://www.unicusano.it/blog/didattica/master/diritto-dautore/#:~:text=Copyright%20e%20diritto%20d'autore%20sono%20la%20stessa%20cosa%3F,da%20parte%20del%20suo%20autore>.

²⁷ Da intendersi nel contesto come diverse famiglie giuridiche (*common law* e *civil law*)

concepimento di un'opera creativa come espressione inscindibile dell'individuo e dei propri pensieri. In quest'ottica, nei sistemi dell'area di *civil law*, si parla di teoria personalistica del diritto d'autore, che propende per la tutela anche dei diritti morali, guardando alle opere come estensione della personalità dell'autore stesso²⁸.

Da ciò si evince dunque, che il diritto d'autore, si articola, per quanto concerne le facoltà che da esso discendono, in diritti d'autore morali, afferenti al legame tra autore e opera, e diritti d'autore patrimoniali, esercitabili in funzione della destinazione economica della stessa.

I primi, tutelano quel rapporto ideale di origine creativa tra autore e prodotto, e “nascono” nel momento esatto in cui la creazione si manifesta, sono diritti inalienabili, imprescrittibili e irrinunciabili, con la precisa funzione di tutelare la paternità intellettuale²⁹, garantendo così all'autore l'esercizio di tutte quelle facoltà che si estrinsecano nella legittimazione, identificazione e rivendica della propria qualità di autore esclusivo di un'opera, nonché nella dissociazione da qualsiasi atto modificativo o in danno alla stessa commesso da altri e persino il diritto, esercitabile in qualsiasi momento, di ritirare l'opera dal commercio od opporsi alla sua pubblicazione.

Possono essere fatti valere indipendentemente dai diritti patrimoniali discendenti dalla creazione dell'opera, l'autore infatti, svincolato da ogni limite temporale, può sempre rivendicare il proprio diritto alla paternità o all'integrità dell'opera, anche nel caso in cui i diritti patrimoniali della stessa siano stati oggetto di cessione verso terze parti.

Tra i diritti d'autore morali, ai sensi della Legge sul diritto d'autore (L. 633/1941), rientrano: il *diritto alla paternità dell'opera*, il *diritto all'integrità dell'opera*, il *diritto di inedito* e il *diritto di pentimento*.

²⁸ GIOVANNI MARIA RICCIO, Diritto d'autore, *Digital Services Act e la fragilità teorica dietro i diritti fondamentali*, in "Diritti umani e diritto internazionale, Rivista quadrimestrale" 1/2023, pp. 95-118, doi: 10.12829/107097, <https://www.rivisteweb.it/doi/10.12829/107097>

²⁹ SIAE, *Il diritto d'autore*, - <https://www.siae.it/it/autori-ed-editori/diritto-autore/>

- *Diritto alla paternità dell'opera*³⁰:

Principio cardine in materia di diritto d'autore, attorno il quale si dipanano le trame giuridiche dei diritti morali, il diritto alla paternità dell'opera estrinseca la necessità che l'autore sia pubblicamente indicato e riconosciuto come creatore della sua opera. Egli può esercitare tale diritto sia rivendicando a sé la paternità della sua creazione, sia pretendendo che il proprio nome sia direttamente presente sugli esemplari dell'opera, o che vi sia espressa indicazione della sua qualità di autore in ogni occasione di diffusione e/o comunicazione pubblica, come nei casi di pubblicazione, esecuzione, rappresentazione, diffusione radiofonica o televisiva³¹. Rientra a pieno nelle facoltà concesse dall'esercizio di tale diritto la volontà da parte dell'autore di far circolare l'opera in forma anonima o sotto pseudonimo, come sovente è accaduto e sempre più spesso accade, soprattutto negli ultimi decenni, nel settore discografico. In ogni caso l'autore conserva il diritto di rivelarsi in qualsiasi momento e far riconoscere in giudizio la propria qualità di autore³².

- *Diritto all'integrità dell'opera*:

Partendo dal presupposto che il creatore di un'opera ha il diritto di esporla al pubblico esattamente come egli l'ha concepita e conservare la reputazione connessa a una corretta fruizione della stessa, egli ha dunque il diritto di opporsi a qualsiasi modifica, deformazione o altro atto idoneo a danneggiare l'opera, o comprometterne l'integrità³³. Una pubblicazione non conforme agli intenti originari dell'autore, ad esempio per finalità promozionali o pubblicitarie di determinati prodotti, che ingeneri nel pubblico un'alterazione della percezione riguardo l'opera, può essere considerata lesiva, rappresentando un danno

³⁰ SIAE, *Il diritto d'autore*, cit.

³¹ ART. 20, L. 633/1941

³² ART. 21, L. 633/1941

³³ ART. 20, L. 633/1941

all'integrità dell'opera e dunque legittimare e giustificare l'opposizione a tali atti da parte dell'autore.

- *Diritto di inedito:*

L'autore di un'opera dell'ingegno conserva il diritto esclusivo sulla prima diffusione verso il pubblico della propria creazione³⁴. In conseguenza della realizzazione dell'opera, spetta dunque a questi la decisione definitiva sulla pubblicazione o meno della stessa. Tale facoltà si definisce diritto d'inedito, concedendo all'autore un particolare potere di scelta sulla conservazione inedita dell'opera o la pubblica diffusione. Inoltre, egli ha la facoltà di opporsi a pubblicazioni programmate, nel caso recedendo anche da contratti che l'abbiano autorizzate, nel momento in cui le ritenga contrarie alla volontà precedentemente manifestata. Se la pubblicazione è stata espressamente vietata dall'autore³⁵, nemmeno gli eredi alla sua morte possono autorizzarla³⁶.

Il diritto di inedito si esaurisce con la prima pubblicazione.

- *Diritto di pentimento:*

Il diritto di pentimento concerne la facoltà per l'autore di ritirare dal commercio un'opera di sua creazione, per esercitare tale diritto è necessario però che

³⁴ ART. 24, L.633/1941

³⁵ ART. 24 L.633/1941

³⁶ Nel caso in cui gli eredi del *de cuius* provvedano comunque alla pubblicazione di un'opera di cui questi aveva espressamente proibito la pubblicazione, si ritiene che gli strumenti di tutela applicabili siano quelli apprestati dalla LDA in tema di violazioni dell'integrità dell'opera ex art. 20 della Legge stessa, in quanto espressione di volontà in contrasto con quella originaria dell'autore. Sembra invece improbabile l'ipotesi di una tutela ex art. 12 LDA (diritto di pubblicazione) poiché relativo alle facoltà patrimoniali concesse dal diritto autorale e dunque alienabili e temporalmente limitate per la loro connotazione patrimoniale, esaurendosi di contenuto con la morte stessa del *de cuius*. Particolarmente rilevante è invece, ai sensi dell'art. 23, comma 1 LDA, la previsione per cui <<Dopo la morte dell'autore il diritto previsto nell'art. 20 può essere fatto valere, senza limite di tempo, dal coniuge e dai figli e, in loro mancanza, dai genitori e dagli altri ascendenti e dai discendenti diretti; mancando gli ascendenti ed i discendenti, dai fratelli e dalle sorelle e dai loro discendenti>> al comma 2, invece che <<L'azione, qualora finalità pubbliche lo esigano, può altresì essere esercitata dal Ministro per la cultura popolare, sentita l'Associazione sindacale competente>> (Cfr. art. 23 L.633/1941). Tale previsione risulta paradossale nei termini in cui gli stessi eredi che hanno inadempito alla volontà espressa del *de cuius*, possono essere convenuti in giudizio dagli stessi eredi (si ipotizza dissenzienti) ed altri aventi causa. In ogni caso, i rimedi alla disobbedienza consistono nelle azioni inibitorie e risarcitorie contenute nelle previsioni agli artt. 156-163 della medesima legge.

concorrano i motivi espressamente indicati agli art. 142 e art. 143 della l. 633/1941 sul diritto d'autore. Si sta parlando di “gravi ragioni morali”, da ravvisare, in quanto non direttamente esplicitati, in moventi di ordine etico-morale, intellettuale, politico, religioso, o ancora nel caso in cui l'opera abbia a contrastare con una mutata personalità dell'autore.

Nel caso di ritiro dal commercio, è previsto un indennizzo per tutti coloro che nel tempo della pubblicazione avessero acquistato diritti di riproduzione, diffusione, esecuzione o rappresentazione dell'opera.

I diritti d'autore patrimoniali al contrario, presentano le caratteristiche della più generale categoria dei diritti “disponibili”, sono dunque rinunciabili e trasferibili a terzi, con la peculiarità di essere connotati da un termine temporale.

Essi difatti durano per tutta la vita dell'autore e si estendono fino a settanta anni dopo la morte di quest'ultimo, o in caso di opera con più autori, il riferimento è dato dalla scomparsa dell'ultimo di questi. Trascorso tale termine viene meno la copertura giuridica riservata all'opera in questione e cadendo nel pubblico dominio ne è concessa la libera utilizzazione.

Questa categoria di diritti contempla, nel proprio ambito di applicazione, ogni beneficio economico che l'autore può trarre dallo sfruttamento commerciale di un'opera frutto dell'ingegno. La remunerazione può derivare tanto dall'utilizzo pratico e diretto dell'opera, quanto da ogni forma di autorizzazione concessa a terzi per la sua diffusione, riproduzione, esecuzione o rappresentazione dinanzi un pubblico, dietro corresponsione di un compenso.

Nel novero dei diritti d'autore patrimoniali rientrano: il *diritto di esecuzione, rappresentazione o recitazione in pubblico, il diritto di comunicazione al pubblico, il diritto di pubblicazione, il diritto di riproduzione, il diritto di trascrizione, il diritto di elaborazione e modificazione dell'opera, il diritto di noleggio e di prestito* ed infine il *diritto di seguito*.

- *Diritto di esecuzione, rappresentazione o recitazione in pubblico:*

Riguarda il diritto esclusivo di autorizzare e percepire compensi in tutte le occasioni in cui l'autore esegua pubblicamente una propria opera in presenza di un pubblico. Si tratta delle ipotesi in cui vi sia una forma di fruizione diretta da parte del pubblico, con interpretazione dal vivo dell'autore, si pensi ai concerti o agli spettacoli teatrali, oppure con esecuzioni e rappresentazioni radiofoniche, televisive, fonografiche e simili. Quando l'esecuzione la rappresentazione o la recitazione avvengono entro la cerchia ordinaria della famiglia, della scuola, degli istituti di ricovero o a fini esclusivi di promozione culturale, o delle opere stesse, e comunque non a scopo di lucro, l'autore non percepisce un compenso o percepisce una somma ridotta³⁷.

- *Diritto di comunicazione al pubblico:*

La diffusione e la messa a disposizione delle proprie opere da parte dell'autore possono avvenire, tradizionalmente, attraverso comunicazioni programmate, organizzate secondo criteri spaziali e temporali, come succede nei casi di programmi televisivi o radiofonici. Tuttavia, la legge prevede l'accesso mediatico al pubblico anche attraverso la "messa a disposizione dell'opera, in maniera che ciascuno possa avervi accesso dal luogo e nel momento scelti individualmente"³⁸, questo riferimento normativo fa capo alla diffusione delle creazioni dell'ingegno a mezzo di internet e trasmissioni on demand. Costituisce dunque prerogativa esclusiva dell'autore il diritto di comunicazione al pubblico, il quale detiene piena facoltà di scelta in relazione al se, al quando e attraverso quale mezzo rendere fruibile la propria creazione.

Nel mercato discografico contemporaneo dove la fruizione è principalmente mediata da piattaforme e servizi digitali, il diritto di comunicazione al pubblico,

³⁷ ART. 15 L. 633/1941

³⁸ ART. 16 L. 633/1941

o, nel linguaggio frequente del Legislatore comunitario, il *diritto di messa a disposizione al pubblico*, all'interno dell'architettura delle facoltà discendenti dal diritto d'autore, emerge per la particolare rilevanza che riveste sull'ecosistema attuale. In altre parole, si può affermare oggi, alla luce soprattutto dell'art. 17 della Direttiva DSM, che la "messa a disposizione" è la prestazione giuridica decisiva che organizza la catena del valore³⁹.

- *Diritto di pubblicazione:*

Può sembrare ridondante ad una prima lettura, ma è necessario fornire rilevanza all'esclusività della facoltà di pubblicare un'opera da parte del proprio autore, soprattutto se si considerano i casi in cui tale attività è realizzata da soggetti diversi dall'autore o privi di legittimazione. A fini puramente esemplificativi, e senza pretesa di esaustività sulla vicenda, potrebbe essere utile in questa sede menzionare un noto caso internazionale, che ha più o meno indirettamente toccato la materia, in cui è stata coinvolta l'autrice statunitense Taylor Swift.

La controversia ruota attorno alla perdita da parte dell'artista del controllo sull'utilizzazione e la diffusione pubblica delle proprie opere, a seguito dell'acquisizione nel 2019 della sua ex etichetta Big Machine Records per mano dell'imprenditore Scooter Braun⁴⁰. In conseguenza all'acquisizione, i *master* originali delle prime sei pubblicazioni discografiche dell'artista – nel gergo tecnico, il *master* rappresenta la prima incisione audio ufficiale di un brano musicale, da cui poi discendono le copie e gli utilizzi commerciali dell'opera – sono traslati, senza consenso o autorizzazione da parte dell'artista, al su

³⁹ Per comprendere a pieno la portata di tale considerazione, si ritiene necessario svolgere una riflessione preliminare: le piattaforme, nel momento in cui offrono accesso al pubblico a contenuti caricati dagli utenti, compiono un atto di comunicazione al pubblico ex art.17 Direttiva DSM, da ciò, discende la necessità di dotarsi delle necessarie autorizzazioni (*licensing*) e accordi con i titolari (*revenue sharing*), dunque nel dare accesso ai contenuti, partecipano inevitabilmente allo sfruttamento economico delle opere, organizzando e condizionando direttamente l'intera filiera economica. Cfr. ROSATI, ELEONORA, *Copyright in the Digital Single Market: Article-by-Article Commentary to the Provisions of Directive 2019/790*, 2021, Oxford Law Pro, Oxford (23 Sept. 2021)

⁴⁰ C. LEE, TIME MAGAZINE, *How Taylor Swift buying back her masters could impact her recording project and more*, [HTTPS://TIME.COM/7290192/TAYLOR-SWIFT-MASTERS-RERECORDINGS-NET-WORTH/](https://time.com/7290192/taylor-swift-masters-rerecordings-net-worth/)

menzionato Braun. Swift ha quindi intrapreso una campagna di “ri-pubblicazione” dei propri brani, intitolata “*Taylor’s Version*”, con il precipuo obiettivo di riappropriarsi dei diritti di pubblicazione e diffusione al pubblico delle sue opere, a dimostrazione quanto sia di centrale importanza per un autore non solo decidere se e quando pubblicare la propria opera, ma anche mantenere un effettivo controllo decisionale sulla stessa. Questa operazione può essere letta come un esercizio di autodeterminazione artistica, che si ricollega anche all’ art. 12 della normativa nazionale, nella misura in cui mira a tutelare l’esclusività del diritto in capo all’autore di determinare le modalità di accesso delle proprie creazioni al pubblico.

Il diritto di pubblicazione si esaurisce con l’avvento della prima pubblicazione, dunque, l’effettiva prima forma di esercizio del diritto di utilizzazione⁴¹.

- *Diritto di riproduzione:*

Questo diritto concerne il potere riservato all’autore di autorizzare o vietare la riproduzione delle proprie opere, intendendo con ciò la moltiplicazione in copie dell’opera, diretta o indiretta, temporanea o permanente, totale o parziale, in qualunque modo e forma effettuata⁴². Come sottolineato dal Parlamento europeo, nella Direttiva 2001/29/CE, soprattutto per artisti interpreti o esecutori, il termine chiave in materia di riproduzione è quello di “fissazione”⁴³, per il quale è tale l’incorporazione materiale di un’opera in un supporto che ne consenta la visione o la copia da parte di altri. Rientra pienamente nella definizione, ad esempio, un’incisione audio contenuta in una registrazione fonografica, che costituisce una forma tipica di fissazione nel settore discografico.

⁴¹ ART. 12 L. 633/1941

⁴² ART. 13 L. 633/1941

⁴³ DIRETTIVA 2001/29/CE, SULL’ARMONIZZAZIONE DI TALUNI ASPETTI DEL DIRITTO D’AUTORE E DEI DIRITTI CONNESSI NELLA SOCIETÀ DELL’INFORMAZIONE,
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=LEGISSUM:l26053>

È consentita invece la riproduzione fonovideografica effettuata da privati, ad uso personale, senza scopo di lucro e svincolata da ogni fine direttamente o indirettamente commerciale⁴⁴.

- *Diritto di trascrizione:*

Il diritto di trascrizione è quel diritto che consente ad un autore che disponga di opere espresse in forma orale, di trascriverle attraverso ogni mezzo di riproduzione idoneo, sia esso fonografico, litografico, cinematografico, a mezzo stampa o simili.

- *Diritto di elaborazione e modificazione dell'opera:*

Qualsiasi modificazione o trasformazione di un'opera, che pur mantenendo inalterato il contenuto sostanziale, ne stravolga la forma o la struttura, deve essere sempre approvata dal suo autore⁴⁵. Il diritto di elaborazione e modificazione dell'opera consiste proprio nell'esclusiva signoria dell'autore nell'approvare o meno ogni intervento creativo che venga apportato alla creazione originale.

Ai sensi della l. 633/1941 sono considerate modifiche, a titolo di esempio, le traduzioni, le trasformazioni da un genere artistico e all'altro, gli adattamenti, le operazioni di organizzazione in raccolta delle opere.

Una classica forma di elaborazione, molto frequente nella prassi, è quella di trasposizione di un romanzo in sceneggiature teatrali o cinematografiche.

- *Diritto di noleggio e di prestito:*

Il diritto di noleggio è il diritto esclusivo dell'autore di autorizzare la cessione in uso delle sue opere, sulla base di un corrispettivo monetario o altro beneficio commerciale diretto o indiretto, per una durata di tempo limitata predeterminata⁴⁶.

⁴⁴ ART. 68 L. 633/1941

⁴⁵ ART. 18 L. 633/1941

⁴⁶ ART. 18-BIS L. 633/194, COMMA 1

Il diritto di prestito riguarda invece la cessione in uso delle opere originali o delle copie, per finalità non commerciali, principalmente effettuate da parte di istituzioni aperte al pubblico⁴⁷. Tali diritti, a differenza di altri, non si esauriscono a seguito della vendita, continuando a generare compensi anche dopo la prima diffusione commerciale.

- *Diritto di seguito:*

Attraverso tale tutela, l'autore di un'opera continua a percepire un compenso sul prezzo di ogni vendita successiva alla prima cessione dell'opera⁴⁸. Il diritto di seguito, o “*droit de suite*”⁴⁹, trova la sua principale applicazione nel mercato delle arti figurative, in cui sovente le opere possono incrementare con il tempo il proprio valore originale. La percentuale di compenso spettante all'autore sulle rivendite successive dell'opera è calcolata sul prezzo di vendita effettivo, ma il diritto in questione è attivabile solo qualora la cessione avvenga con il coinvolgimento di soggetti professionali del settore.

II.1.II I Diritti connessi al diritto d'autore:

All'esegesi normativa degli elementi essenziali della proprietà intellettuale, deve ora affiancarsi una disamina specifica volta a definire quelle facoltà giuridiche, conosciute come “diritti connessi” o “diritti vicini” al diritto d'autore.

Tali prerogative appartengono a soggetti terzi rispetto all'autore dell'opera, ma che contribuiscono in modo determinante alla sua distribuzione, circolazione, interpretazione o produzione materiale.

⁴⁷ ART. 18-BIS L. 633/1941, COMMA 2

⁴⁸ ART. 144 L. 633/1941

⁴⁹ SIAE, *Diritto di seguito*, <https://www.siae.it/it/cosa-facciamo/altri-servizi/diritto-seguito/>

In un contesto industriale e creativo come quello del mercato discografico, reso oggi ancor più fluido e accelerato dalla distribuzione digitale, risulta evidente come la tutela delle dinamiche corrispondenti alle fasi ulteriori alla creazione dell'opera sia diventata una componente imprescindibile del sistema di protezione della proprietà intellettuale.

A titolo esemplificativo, si consideri il caso in cui l'artista X componga un brano musicale e, in forza di un accordo contrattuale, l'etichetta discografica che ne gestisce il repertorio artistico detenga il *master* dell'incisione originale. Se un'artista interprete Y, durante un evento pubblico, intende eseguire una propria versione di quello stesso brano, si instaurerà un sistema complesso di diritti attivabili da più soggetti sulla stessa opera dell'ingegno: il diritto all'uso commerciale di un'opera frutto della creazione da parte dell'artista in qualità di autore originale, il diritto connesso dell'etichetta discografica quale produttrice di fonogrammi, e il diritto connesso dell'interprete relativo all'esecuzione.

Considerando la massificazione dell'*audience* che lo streaming digitale ha apportato al mercato in questione, appare dunque pacifico come la gestione ulteriore dei diritti connessi sia di centrale importanza per una tutela piena ed equilibrata della proprietà intellettuale tra i diversi soggetti della filiera.

Sebbene distinti dai diritti esclusivi propri dell'autore, i diritti connessi concorrono ad integrare e completare il sistema della proprietà intellettuale, garantendo tutela giuridica autonoma anche a coloro che, pur non qualificandosi direttamente come autori originari, abbiano cooperato in modo significativo al processo creativo o distributivo dell'opera⁵⁰.

Artisti interpreti o esecutori, produttori di fonogrammi e videogrammi, emittenti radiofoniche, televisive, distributori, operatori tecnici del settore, e molti altri soggetti

⁵⁰ B. MARTINO, LEGAL FOR DIGITAL, *i diritti connessi al diritto d'autore*, <https://legalfordigital.it/copyright/diritti-connessi/>

connessi al ciclo produttivo-commerciale dell'opera, rappresentano figure di centrale e vitale importanza per la catena del valore di ogni filiera musicale.

È per questo che il riconoscimento dei diritti connessi riveste un ruolo cardine nell'architettura giuridica della proprietà intellettuale, perché solo attraverso la previsione di tali facoltà si permette l'estensione della protezione legale oltre la figura dell'autore, garantendo tutela anche a quei soggetti che, pur non essendo creatori originali, contribuiscono in modo incisivo alla valorizzazione e alla fruizione dell'opera finale.

Dunque, un ordinamento che omettesse un'adeguata previsione di cornice normativa per la definizione dei diritti connessi, causerebbe un *vulnus* di particolare gravità all'intera struttura del diritto d'autore.

Si sostiene ciò, alla luce della considerazione per cui, in un mercato discografico dinamico come quello presente, l'assenza di una previsione in tal senso condurrebbe ad una concezione prettamente statica della creazione intellettuale, non più corrispondente alla realtà del complesso sistema della filiera integrata che caratterizza il mondo dell'industria musicale.

In mancanza di un esplicito riconoscimento di tutela anche per gli individui terzi rispetto all'autore, che concorrono in modo essenziale alla "vita" dell'opera, si genererebbe un disequilibrio organico, in cui solo l'autore originale godrebbe dei diritti patrimoniali discendenti dalla commercializzazione dell'opera, mentre nessun provento o retribuzione spetterebbe alle figure collaborative dell'autore, poiché prive di alcun tipo di legittimazione che ne riconduca l'attività entro una cornice normativa tutelante.

In questa prospettiva, i diritti connessi non si configurano come una duplicazione del diritto d'autore, bensì come una sua necessaria estensione funzionale atta ad ampliarne la portata applicativa, offrendo una rete di protezione multilivello che garantisce copertura giuridica autonoma ad ogni soggetto che ruota attorno alla creazione e diffusione dell'opera, nel pieno rispetto del diritto dell'autore originario.

Sul piano normativo, essi trovano fondamento giuridico sia nella Legge sul diritto d'autore (L. 22 aprile 1941, n. 633) - a partire dagli articoli 72 e successivi – sia in numerose produzioni normative sovranazionali, tra cui in particolare, la Direttiva 2001/29/CE del Parlamento europeo e del Consiglio sull'armonizzazione nella Società dell'informazione, la Convenzione di Roma del 1961 per la garanzia delle norme minime di tutela a livello internazionale, i Trattati dell'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale (OMPI) e la Convenzione di Ginevra del 1971.

Questi testi concorrono a delineare una base solida e articolata di protezione per i diritti connessi al diritto d'autore, improntata ai principi di equità, proporzionalità e bilanciamento di interessi tra creatore e soggetti coinvolti nella creazione o nell'esecuzione.

II.1.III *Diritti di sincronizzazione:*

Il diritto d'autore non si esaurisce nella sommatoria di quanto finora esaminato, poiché esso rappresenta un concetto ampio, dinamico, intrinseco di valori e principi radicati nella sua natura di diritto liberale, ma soprattutto, in costante evoluzione.

Frutto delle repentine innovazioni tecnologiche e digitali che hanno interessato la materia negli ultimi anni, si è percepita la necessità di regolamentare una particolare forma di diritti affini, di natura marcatamente patrimoniale: i cosiddetti “diritti sincronizzati”.

Il concetto di “sincronizzazione” nasce dall'esigenza di combinare opere musicali con contenuti visivi, realizzando ciò che oggi definiamo contenuti audiovisivi integrati.

Allo stato attuale delle cose, la sincronizzazione, di pari passo con ulteriori elementi trattati in altre sezioni di questo elaborato, rappresenta con ogni probabilità il fulcro attorno a cui ruota la materia del diritto d'autore nell'era digitale, nonché la chiave di volta per una lettura prodromica delle dinamiche destinate a caratterizzare l'industria discografica negli anni a venire.

Facebook, Instagram Reels, TikTok, YouTube Shorts, ed altre molteplici piattaforme multimediali, scandiscono ormai la quotidianità della popolazione globale, soprattutto tra le nuove generazioni. Secondo una rinomata piattaforma statistica, Statista, circa 167 milioni di video al minuto⁵¹, e dunque 240 miliardi di visualizzazioni al giorno, vengono consumate mediamente da utenti di *TikTok* da ogni parte del mondo⁵². Pur non rappresentando un dato ufficiale fornito direttamente dalla piattaforma, risulta pacifico quanto sia impattante un'informazione in tal senso, se si considera che al setaccio dell'analisi effettuata è stata ricompresa solo una delle tante modalità di fruizione di contenuti audiovisivi cui disponiamo al giorno d'oggi.

L'intento con il quale ci si approccia ad una disamina di questo tipo è quello di porre al centro dell'attenzione l'intricata complessità del sistema di sincronizzazione e la necessità di garantire un adeguato livello di tutela dei diritti degli autori, soprattutto in relazione alla loro utilizzazione e destinazione commerciale. Sincronizzare contenuti audio ad una sequenza di immagini al fine di creare un'opera audiovisiva a scopo commerciale, come uno spot pubblicitario, una serie televisiva o un nuovo prodotto multimediale, rappresenta nel mercato digitale attuale, uno strumento di leva mediatica essenziale ad elevato impatto emotivo e commerciale.

In questi termini, la sincronizzazione non rappresenta soltanto un veicolo per il consumo digitale contemporaneo, ma si erige a direttrice evolutiva fondamentale per lo sviluppo futuro dei contenuti audiovisivi e del linguaggio promozionale.

La complessità della gestione di tali diritti, oltre che dal lato sostanziale, si proietta anche sugli strumenti di tutela giuridica necessari affinché possano essere garantiti.

⁵¹ EMBEDSOCIAL, *Statistiche TikTok per le vostre strategie di marketing e vendita nel 2025*, <https://embedsocial.com/it/blog/tiktok-statistics>

⁵² STATISTA, *Rilevazione statistica*, <https://www.statista.com/statistics/195140/new-user-generated-content-uploaded-by-users-per-minute/>

Se è vero che, secondo la normativa nazionale, la SIAE ha competenza esclusiva in materia di intermediazione tra autori e i diritti patrimoniali loro spettanti, ciò non avviene nel caso in cui i diritti oggetto di discussione siano frutto di sincronizzazione.

Appare dunque opportuno, e per certi versi necessario, approfondire meglio tale concetto. Per finalità di chiarezza esplicativa, in questa sede si analizzerà la questione da una prospettiva normativa strettamente nazionale.

Sincronizzare opere musicali a filmati o sequenze di immagini, non rientra nel mandato tradizionale che gli associati conferiscono alla SIAE⁵³. Non basterà dunque versare all'agenzia il compenso per l'utilizzazione dei diritti che essa garantisce, ma sarà necessaria una richiesta di autorizzazione espressa da indirizzare direttamente agli autori o agli editori che tutelano i produttori.

Questa peculiarità è giustificata alla luce del fatto che i diritti di sincronizzazione si riferiscono ad un'attività complessa. L'opera oggetto di sincronizzazione, a seguito dell'elaborazione, seppur non sufficiente a originare un prodotto *ex novo*, può subire modifiche tali da risultare incompatibili o addirittura in contrasto, con il significato o il senso che l'autore aveva in mente per essa nel momento dell'atto creativo.

Tale tesi trova diverse correnti giurisprudenziali a sostegno, fra tutte, in tempi relativamente recenti, merita particolare attenzione l'ordinanza n. 29811/2017 della Prima Sezione Civile della Suprema Corte di Cassazione⁵⁴, avente ad oggetto proprio i diritti di sincronizzazione, in cui si è espressa affermando che:

⁵³ AVV. A. ROMANO, ALTALEX, *Opere musicali: diritto di riproduzione e diritto di sincronizzazione non coincidono*, <https://www.altalex.com/documents/news/2018/02/15/opere-musicali-diritto-di-sincronizzazione-e-di-riproduzione-non-coincidono>

⁵⁴ CASS., SEZ. I, 12 DICEMBRE 2017, ORDINANZA N. 29811, in *Studiolegaleflorida.it*, <https://www.studiolegaleflorida.it/media/1108/cass-ord-29811-del-12122017.pdf>

“La “sincronizzazione” è senza dubbio un atto ben più complesso della semplice riproduzione ed esige l’esplicito consenso individuale da parte dell’autore dell’opera musicale per il suo abbinamento con immagini, siano esse in movimento o fisse (e altrettanto vale per la “sincronizzazione dei fotogrammi” che presuppone il consenso del loro proprietario e titolare dei relativi diritti di sfruttamento cioè il produttore fonografico)”.

E ancora:

“ La “sincronizzazione” è una forma di manipolazione ad uso riproduttivo di opere musicali, che rientra nelle prerogative esclusive del loro autore a mente degli artt. 12 e 61 L.D.A., a prescindere dalla tipologia e dal contenuto del supporto, del prodotto o del mezzo audiovisivo cui la composizione musicale viene abbinata - sia esso opera cinematografica e assimilata, opera audiovisiva, filmato pubblicitario, prodotto multimediale, sceneggiato televisivo e simili - dovendosi ragionevolmente escludere la riconducibilità della "sincronizzazione" dell'opera musicale tra le utilizzazioni ricomprese nell'accezione di "pubblica esecuzione".

Ed infine, per quanto riguarda le facoltà di licenza di SIAE:

“In tema di protezione del diritto di autore e con riferimento alle opere musicali, il contratto con il quale la SIAE, ai sensi dell’art. 180 L.D.A., dia “licenza” per l’utilizzazione delle opere musicali in favore di un’impresa radiotelevisiva, non comporta l’inclusione della sua utilizzazione nell’ambito di uno sceneggiato televisivo (o *fiction*, o *sequel* o *soap opera*) per il tramite della c.d. tecnica della “sincronizzazione” dell’opera musicale con le immagini televisive.”

I riferimenti normativi richiamati dalla Corte risultano chiari ed intellegibili: il rimando agli artt. 12 e 61 L.D.A. (Legge sul diritto d’autore, l. 633/1941) evidenzia espressamente

quali tra le facoltà esclusive concesse agli autori di opere dell'ingegno, nel caso di specie i produttori fonografici, possono essere lese nel caso di utilizzo improprio di diritti sincronizzati.

In tale prospettiva, i diritti esclusivi di pubblicazione, elaborazione, modifica e integrità dell'opera, si ergono dunque a barriera preclusiva di qualsiasi autorizzazione, afferente a diritti di sincronizzazione, che la SIAE possa autonomamente licenziare.

Come sancito dalla Suprema Corte, è quindi condizione necessaria l'autorizzazione esplicita da parte di autori ed editori titolari delle opere oggetto di adeguamento.

Ora ci si potrebbe legittimamente domandare se, ogni qualvolta si proceda alla combinazione tra contenuti audio coperti da *copyright* e fotogrammi o altri materiali visivi multimediali, integrandoli in un *unicum* creativo, sia davvero sempre necessario ricorrere ad un'intercessione diretta con gli autori, confidando, tralaltro, nella concessione del consenso.

Comprendere a chi rivolgersi per ottenere la richiesta di autorizzazione alla sincronizzazione rappresenta, nella prassi, una problematica frequente per gli operatori del settore audiovisivo. Si sta facendo riferimento a quei soggetti che per natura delle mansioni svolte necessitano di più autorizzazioni, spesso anche in tempi compatibili con le esigenze produttive; si pensi a figure professionali quali *videomakers*, *videoeditors*, produttori indipendenti o coloro che svolgono le attività di intrattenimento digitale, oggi definiti i cosiddetti "*content creators*".

In linea generale, da una prospettiva operativa, la procedura che si instaura per interfacciarsi con le case discografiche o qualsivoglia editore di produttori fonografici, ai fini sopra menzionati, coinvolge l'instaurazione di una pratica negoziata, in cui il richiedente effettua la domanda relativa ai diritti di sincronizzazione per cui necessita autorizzazione.

Le problematicità e le complessità strutturali di siffatta operazione sono mitigate dalla previsione, da parte di molte case discografiche, di contratti standardizzati, capaci di agevolare i tempi di trattativa e consolidare una prassi nella concessione di licenze per l'utilizzo sincronizzato di opere.

Nella normalità la trattativa è conclusa con la stipula di un contratto di licenza, nonché con il computo e la determinazione del *quantum debatur* per il richiedente, ovvero il corrispettivo necessario per il diritto di utilizzazione concesso. Ottenuta l'autorizzazione, la diffusione è gestita secondo gli usi comuni di distribuzione al pubblico delle opere coperte da diritto d'autore, attraverso l'intermediazione della SIAE, in qualità di ente competente⁵⁵.

Elemento di cruciale importanza, per quanto attiene alla liceità dell'utilizzo e gli effetti ad esso connessi, è di sicuro la natura dell'uso che si intende perseguire nel momento in cui si realizza e diffonde un'opera audiovisiva integrata.

Si dipanano due strade, se l'utilizzo è di tipo non commerciale, allora ciò che rischia colui che si è reso autore dell'illecito utilizzo, è una semplice rimozione del video e a discrezione del titolare dei diritti una riappropriazione e riutilizzo del prodotto incriminato, anche di tipo economico attraverso la monetizzazione pubblicitaria.

In caso di utilizzo commerciale, viceversa, l'assenza di autorizzazione può comportare non solo la rimozione forzata del video, ma anche la richiesta di un'indennità corrispondente ai costi di licenza e, nei casi più gravi, anche somme a titolo di risarcimento per la lesione di diritti esclusivi d'autore spettanti al soggetto titolare.

II.2 SIAE, la Direttiva “Barnier” e l'armonizzazione collettiva dei diritti d'autore nel mercato unico europeo

⁵⁵ LEGAL FOR DIGITAL PODCAST, *Podcast su Spotify*, <https://open.spotify.com/episode/5EGqcxdrJ6zyt2NYh4WB?si=gq42PIVGSkqBg9abmKPKNA>

Ora che il concetto di diritto d'autore è stato definito nei suoi elementi fondanti e caratterizzanti, la trattazione si ritiene matura per affrontare un'analisi consapevole sulla Società Italiana degli Autori ed Editori (SIAE), cardine del sistema di garanzie di ogni autore, editore, artista, compositore, produttore, videografico, e chiunque ponga in essere un'opera dell'ingegno, con l'intenzione di garantirne protezione giuridica.

Fondata nel 1882 come Società italiana degli Autori, per poi evolversi ufficialmente nel 1927 nella sua forma attuale, da oltre 140 anni, la Società italiana degli Autori ed Editori si occupa della tutela dei diritti d'autore a livello nazionale⁵⁶. Consolidatasi nel tempo come ente preposto alla gestione collettiva della proprietà intellettuale, è responsabile oggi della rappresentanza e dell'intermediazione per l'esercizio dei diritti in questione. Rappresenta dunque il punto d'incontro determinante, tra coloro che realizzano attività creative e coloro che invece, scelgono di utilizzarle.

Da una prospettiva giuridica, SIAE si configura come un organismo di gestione collettiva, che opera in qualità di ente pubblico economico, privo di scopo lucrativo, riferimento di assoluta centralità sul piano nazionale per quanto concerne ogni controversia e dinamica in ambito di diritti autorali; dalla concessione di licenze e autorizzazioni per l'utilizzazione economica delle opere, alla percezione e ripartizione dei proventi derivanti da dette autorizzazioni e licenze, nonché ad ogni altra restante attività di intermediazione concernente i diritti di cui si parla.

Attualmente, nel 2025, grazie ad accordi di reciproca rappresentanza con 181 società di autori a livello globale, SIAE tutela il diritto d'autore in ogni repertorio artistico per oltre 100 mila associati e mandanti, amministrando più di 62 milioni di opere italiane e internazionali.

⁵⁶ SOCIETÀ ITALIANA AUTORI EDITORI, *sito ufficiale SIAE*, <https://www.siae.it/it/chi-siamo/diritto-autore-nostra-storia/>

L'imponente mole di opere gestite e il ruolo capillare che quotidianamente SIAE riveste all'interno del sistema, risultano elementi sintomatici dell'assoluta ed esclusiva rilevanza che l'ente ricopre, soprattutto in una materia particolarmente sensibile come quella della proprietà intellettuale.

Ci si interroga quindi spontaneamente, se in un sistema di gestione collettiva in tal senso organizzato, si possano profilare caratteri di monopolio della gestione dei diritti d'autore in capo alla Società.

II.2.I *La Società Italiana degli Autori ed Editori (SIAE) alla luce della Legge sul Diritto D'Autore*

L'analisi che si intende effettuare trova innanzitutto le proprie radici nella giustificazione normativa che permette alla SIAE di operare secondo il vigente assetto giuridico: la Legge sul diritto d'autore, o L.D.A. (l. 22 aprile 1941, n.633)⁵⁷.

Menzionata più volte all'interno di questo elaborato, di intuitiva e centrale importanza in quanto alla materia trattata, è la prima forma organica di regolamentazione normativa della materia in Italia e rappresenta ancora oggi la colonna portante della disciplina autorale, nonostante i numerosi adattamenti intervenuti nel tempo.

Approvata nel 1941, è stata oggetto, soprattutto negli ultimi due decenni, di sostanziali modifiche e aggiornamenti, al fine di adattarla ai mutamenti digitali e conformarla alle direttive di derivazione comunitaria.

Si compone di oltre 200 articoli organizzati in 10 titoli, e regola i meccanismi di tutela dei diritti morali, patrimoniali e connessi al diritto d'autore, articolandosi in un sistema normativo che disciplina sia sul piano sostanziale, sia a livello procedurale.

⁵⁷ LEGGE 22 APRILE 1941, N. 633, *Protezione del diritto d'autore e di altri diritti connessi al suo esercizio*, in NORMATTIVA, <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:1941-04-22:633!vig>

La legittimazione giuridica della Società italiana degli Artisti ed Editori discende direttamente dall'art. 180 di tale Legge, il quale attribuisce competenza esclusiva dell'ente in materia di determinate attività, quali, ai sensi della norma:

<< L'attività di intermediario, comunque attuata, sotto ogni forma diretta o indiretta di intervento, mediazione, mandato, rappresentanza ed anche di cessione per l'esercizio dei diritti di rappresentazione, di esecuzione, di recitazione, di radiodiffusione ivi compresa la comunicazione al pubblico via satellite e di riproduzione meccanica e cinematografica di opere tutelate >>

Riconoscendo altresì alla SIAE, al fine di garantire un'efficiente gestione delle proprie funzioni, l'esercizio delle facoltà necessarie, ovvero:

- << La concessione, per conto e nell'interesse degli aventi diritto, di licenze e autorizzazioni per l'utilizzazione economica di opere tutelate, a condizioni economiche ragionevoli e proporzionate al valore economico dell'utilizzo dei diritti negoziati e alla rappresentatività di ciascun organismo di gestione collettiva e ciascuna entità di gestione indipendente >>
- << La percezione dei proventi derivanti da dette licenze e autorizzazioni >>
- << La ripartizione dei proventi medesimi tra gli aventi diritto >>

Proprio da tali statuizioni, si può discernere con definitività quanto necessario e imprescindibile sia, per qualsiasi autore che desideri esercitare i propri diritti in modo efficace, interfacciarsi inevitabilmente con la SIAE. Chiedere una concessione per l'utilizzo commerciale di opere protette, ottenere una licenza, riscuotere e percepire i

proventi derivanti dalla titolarità di diritti economici sulle opere depositati presso SIAE ai fini di ottenerne tutela⁵⁸.

Risiede dunque, in capo alla SIAE, un potere accentrato, unico ed esclusivo, atto a rendere la gestione collettiva dei diritti d'autore un'attività caratterizzata da un monopolio legale, benché riconosciuto e tutelato dall'ordinamento, esercitato di fatto dalla Società.

II.2.II *La “Direttiva Barnier” e l’armonizzazione dei diritti d’autore nel mercato unico europeo*

Per lungo tempo, ci si è riferiti alla SIAE come detentrica e centro di potere, di assoluta competenza in materia, fino all'avvento di due importanti interventi normativi comunitari: La Direttiva 2014/26/UE - anche detta “Direttiva Barnier⁵⁹” dal nome del suo promotore, Michel Barnier, Commissario UE per il mercato interno - adottata il 26 febbraio 2014 dal Parlamento europeo e dal Consiglio, sulla gestione collettiva multi-territoriale, orientata verso la liberalizzazione del mercato dell'intermediazione dei diritti d'autore, la quale ha modificato in modo significativo l'impianto dell'art.180 L.D.A.; e la Direttiva 2019/790 UE, o “direttiva Copyright”⁶⁰, per quanto riguarda la disciplina *on line* del diritto d'autore e la promozione ad un adeguamento delle normative nazionali, alla luce soprattutto delle nuove dinamiche digitali.

Recepita in Italia con il d.lg. 35/2017⁶¹, la Direttiva Barnier ha impattato fortemente sul sistema normativo italiano, sia per quanto concerne il ruolo operativo svolto dalla SIAE, sia più in generale sul mercato dell'intermediazione dei diritti d'autore.

⁵⁸ ART. 180 L. 644/1941

⁵⁹ DIRETTIVA 2014/26/UE, *sulla gestione collettiva dei diritti d'autore e dei diritti connessi e sulla concessione di licenze multiterritoriali per i diritti su opere musicali per l'uso online nel mercato interno*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0026>

⁶⁰ SIAE, *SIAE e la Direttiva Copyright*, <https://www.siae.it/it/chi-siamo/diritto-autore-nostra-storia/>

⁶¹ D.LG. N. 35, 15 MARZO 2017, <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:2017-03-15:35>

Lo storico e quasi secolare ruolo di egemonia rivestito da SIAE, a seguito della direttiva, risulta oggi ridimensionato, nonostante continui a mantenere una posizione dominante dovuta a motivi organizzativi, storici e contrattuali.

Gli obiettivi caratterizzanti la direttiva riguardano alcune delle matrici fondamentali che da sempre ispirano l'attività normativa dell'Unione Europea, quali la liberalizzazione della concorrenza dei mercati e l'armonizzazione normativa. A tal proposito, tra gli intenti chiave della direttiva rientrano: l'obiettivo di garantire agli autori la maggior possibilità di selezione del proprio contrante, rafforzandone le libertà di scelta in relazione all'organismo di gestione a cui affidare i diritti patrimoniali sulle opere di loro creazione, dunque una liberalizzazione del mercato in tal senso; e la semplificazione delle procedure concernenti la concessione di licenze multi-territoriali, con particolare *focus* sul settore musicale, dove l'intermediazione dei diritti autorali assume un ruolo di centrale importanza nella distribuzione online e nelle piattaforme digitali.

In relazione al profilo concorrenziale, risulta decisivo sottolineare che, per ottenere un risultato soddisfacente, vi sia necessariamente bisogno di una regolamentazione idonea a favorire l'accesso al mercato e di conseguenza garantire la legittimazione dei nuovi operatori, nel rispetto dei criteri di trasparenza, concorrenza ed efficienza.

La Direttiva 2014/26/UE, all'articolo 3, opera un'importante distinzione tra due differenti categorie di organismi abilitati, *ex lege* o da accordi frutto di attività negoziale, alla gestione dei diritti d'autore o i diritti connessi al diritto d'autore:

- Gli “Organismi di Gestione Collettiva” (OGC), definendo con questo appellativo ogni intermediario che, a norma della direttiva, si qualifichi come:

<< Un organismo autorizzato, per legge o in base a una cessione dei diritti, una licenza o qualsiasi altro accordo contrattuale, a gestire i diritti d'autore o i diritti

connessi ai diritti d'autore per conto di più di un titolare dei diritti, a vantaggio collettivo di tali titolari come finalità unica o principale >>

Affinché un soggetto possa identificarsi come OGC, ai sensi della direttiva, è inoltre necessario il rispetto di alcuni criteri. È condizione necessaria, infatti, che gli operatori collettivi siano detenuti o controllati dai propri membri e che non abbiano finalità lucrative, ammettendo l'applicazione della definizione anche qualora ricorra uno solo dei due presupposti.

Sempre nel medesimo articolo, alla lettera b), la Direttiva introduce un'ulteriore tipologia di organismi alternativi, indicando con ciò quelle strutture di gestione collettiva connotate da indipendenza e prive di una vera e propria investitura istituzionale, che agiscono con finalità lucrative su base contrattuale, senza essere sottoposti ad un controllo diretto o indiretto da parte dei titolari. Si tratta di enti che svolgono quindi l'attività di gestione dei diritti d'autore e i diritti ad essi connessi in forma privatistica, qualificati come "Entità di Gestione Indipendente".

- Si configura come "Entità di Gestione Indipendente" (EGI), stando alla lettera della norma, quel sistema di gestione caratterizzato per essere:

<< Un organismo autorizzato, per legge o in base a una cessione dei diritti, una licenza o qualsiasi altro accordo contrattuale, a gestire i diritti d'autore o i diritti connessi ai diritti d'autore per conto di più di un titolare dei diritti, a vantaggio collettivo di tali titolari, come finalità unica o principale >>

A differenza degli OGC, nel caso di gestione dei diritti da parte delle Entità di Gestione Indipendenti, gli ulteriori requisiti da rispettare sono invece cumulativi. Tali enti devono infatti operare con finalità espressamente lucrative e non essere in alcun modo controllate

o detenute, sia in modo diretto o indiretto, parziale o totale, da parte dei titolari dei diritti gestiti.

Nel contesto sin qui definito, SIAE rappresenta a tutti gli effetti un chiaro esempio nell'ordinamento italiano di organismo di gestione collettiva tradizionale dei diritti d'autore. Resta da sottoporre ad analisi la questione concernente la definizione degli ambiti di operatività delle Entità di Gestione Collettiva, in quanto, se da un lato l'enucleazione di tali enti appare chiara nella lettera della Direttiva 2014/26/UE, dall'altro in sede di attuazione nazionale, per opera del decreto di recepimento 35/2017, vi sono state non poche perplessità sul punto.

L'art.180 della L.D.A, nella sua formulazione originaria, era ostativo all'applicazione della Direttiva Barnier, alla luce del fatto che il monopolio legale riservato alla Società Italiana Autori ed Editori nell'ambito dell'intermediazione dei diritti autorali, sembrava escludere agli autori ogni altra possibilità di affidamento dei propri diritti ad organismi alternativi. A seguito di procedure d'infrazione avviate dalla Commissione avverso l'Italia, confluite poi nell'avvento del d.lgs. 35/2017, sono state apportate incisive modifiche di adeguamento all'art.180 della Legge sul diritto d'autore.

L'esclusiva legale riservata alla SIAE, in ossequio al decreto attuativo, sembra ormai mitigata, rappresentando più un retaggio storico che una scelta operativa in concreto, e l'introduzione della possibilità per gli autori di rivolgersi ad altri OGC, benché riconosciuti e autorizzati dal Ministero della cultura, instrada il cammino normativo verso l'armonizzazione con le linee guida comunitarie, nel rispetto della trasparenza, del pluralismo e della rappresentatività.

Nonostante gli interventi correttivi e l'esplicita menzione sancita dal decreto << agli altri organismi di gestione collettiva e alle entità di gestione indipendenti >> in qualità di soggetti autorizzati, al di fuori della SIAE, permangono tuttavia alcuni profili di lacunosità normativa, derivanti dall'assenza di una sostanziale e autosufficiente disciplina delle EGI all'interno della L.D.A.

Tali ritardi nella piena integrazione e il protrarsi di uno stato di incertezza normativa sulla materia, hanno condotto all'instaurazione di diverse controversie giurisprudenziali.

Ne è la prova il c.d. “Caso Jamendo”, che si è configurato come un banco di prova emblematico del nuovo assetto e del quale si procederà, in questa sede, ad una disamina volta a metterne in luce i tratti salienti, individuando le tappe fondamentali che hanno determinato un impatto concreto e profondo sulla L.D.A, ed in particolare sulla revisione normativa dell'art. 180.

Per capire a pieno le traiettorie con cui enti privati esteri si inseriscono nel mercato italiano della gestione collettiva dei diritti d'autore, e definire dunque in che modo si è evoluto il processo di progressiva apertura alla concorrenza, è altresì necessario prendere preliminarmente in considerazione la vicenda che vede come protagonista la società inglese “Soundreef”, alle prese con l'infrastruttura normativa italiana in materia di proprietà intellettuale.

II.2.III *Soundreef Ltd., LEA ed il caso Jamendo SA: profili giuridici e concorrenziali nella liberalizzazione del sistema di gestione della proprietà intellettuale*

Soundreef Ltd., fondata a Londra nel 2011 dagli italiani Davide d'Atri e Francesco Danieli, con lo scopo di creare un'alternativa che snellisse la gestione dei diritti d'autore, rappresenta oggi più di 39.000 autori ed editori da oltre 90 paesi nel mondo.

Configurandosi come un' Entità di Gestione Indipendente, dunque una EGI, ha scelto di operare entro i margini concessi dal D.lg. 35/2017, decidendo di non confrontarsi direttamente con l'impianto normativo italiano, ma optare per un accordo di intermediazione con un altro OGC nazionale, ovvero “LEA” (Liberi Editori e Autori) un'organizzazione no-profit, deputata alla raccolta collettiva dei diritti d'autore riconosciuta dal Ministero della Cultura, dunque pienamente abilitata ad esercitare

l'attività di gestione della proprietà intellettuale, ai sensi dei requisiti legittimanti richiesti dalla Direttiva 2014/26/EU e dalla normativa italiana di settore (L.D.A. e successivi interventi).

Attraverso questa manovra Soundreef è riuscita ad operare nel mercato italiano, grazie al contratto di collaborazione stipulato con LEA, in cui quest'ultima diveniva responsabile della riscossione e della gestione dei diritti per conto di Soundreef, e dei suoi autori ed editori affiliati.

Pur mantenendo la forma giuridica di EGI la società londinese ha chiarito la propria posizione di mercato, svolgendo regolarmente l'attività di intermediazione come OGC, per il tramite del mandato di rappresentanza contratto con l'organismo di gestione collettiva LEA.

Questo modello di gestione “ibrido” ha permesso a Soundreef di guadagnare un seguito rilevante nel giro di pochi anni, accrescendo la fama e l'operatività della società, arrivando a posizionarsi tra gli attori globali del settore. Il definitivo consolidamento della posizione nel mercato italiano è avvenuto tra il 2018 ed il 2019, in seguito alla condanna da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) nei confronti della SIAE per abuso di posizione dominante ai danni di Soundreef, finalizzata all'esclusione della concorrente. Procedimento confermato poi dal TAR Lazio, a seguito del ricorso proposto dalla SIAE, rafforzando con tale decisione il principio di concorrenza nella gestione collettiva. Nell'aprile 2019, si è giunti ad uno storico accordo tra Soundreef e l'ex monopolista SIAE, che trova esito nel riconoscimento da parte di quest'ultima della legittimità ai sensi del D.lg. 35/2017, dell'Organismo di Gestione Collettiva LEA, in qualità di licenziataria per Soundreef Ltd.

Da tale momento in poi, i fruitori di musica italiana, qualora intendano utilizzare elementi appartenenti al repertorio artistico in gestione di LEA, saranno tenuti a siglare una licenza integrativa con quest'ultima, non potendosi più considerare esaustivo il pagamento della tradizionale licenza SIAE.

Quanto appena descritto, sebbene costituisca un'importante svolta evolutiva nella materia, non rappresenta tuttavia l'ultima tappa del processo di apertura concorrenziale del sistema italiano della gestione dei diritti autorali.

Per definire con precisione le trame procedurali attuali di questo sensibile e complesso settore, sarà necessario introdurre una nota vicenda, precedentemente accennata, che ha inciso profondamente sull'assetto giuridico presente, le cui risoluzioni hanno portato ad importanti interventi legislativi in materia: il caso Jamendo SA.

II.2.III.1 *Il caso Jamendo SA:*

Jamendo SA è una società lussemburghese, anch'essa operante nel settore della gestione dei diritti d'autore come Entità di Gestione Indipendente (EGI), attiva in Italia già dal 2004, che, diversamente da Soundreef, ha deciso di non intraprendere una scelta di intermediazione negoziale con un OGC per svolgere la propria attività, ma di operare in modo autonomo direttamente sul suolo italiano.

La controversia trova la sua origine quando, nel 2021, LEA avvia un'azione legale presso il Tribunale Ordinario di Roma proprio contro Jamendo SA, avanzando una richiesta di inibitoria concernente l'attività commerciale di intermediazione svolta in Italia dalla società lussemburghese, ritenuta dalla ricorrente illegittima ai sensi della normativa nazionale, oltre ad una penale e alla pubblicazione sui tre principali quotidiani nazionali. Nello specifico LEA accusava Jamendo di operare senza essere iscritta nell'elenco dei soggetti legittimati all'intermediazione dei diritti d'autore in Italia, non ottemperando ai requisiti richiesti dal D.lg. 35/2017 attuativo della Direttiva Barnier e non avendo fornito il necessario preavviso di inizio attività al Ministero delle telecomunicazioni (ex art. 8 D.lg. 35/2017).

Jamendo SA si costituiva nell'ambito del procedimento cautelare e tra le proprie difese invocava l'errata trasposizione della Direttiva 2014/26/EU nel diritto italiano, sostenendo

un'omissione da parte del legislatore nazionale per quanto riguarda la concessione alle EGI dei diritti previsti dalla tale direttiva. In particolare, chiedeva un'esegesi della normativa italiana compatibile con il diritto comunitario, ritenendo che le affermazioni statuite dall'art. 180 della Legge sul diritto d'autore, conferenti la riserva di competenza sull'intermediazione della proprietà intellettuale alla SIAE e agli altri organismi di gestione collettiva ivi indicati, precludessero alle Entità di Gestione Indipendenti di operare regolarmente in modo diretto, costringendole a stringere accordi con la SIAE o gli altri OGC autorizzati. In subordine, Jamendo sosteneva che la propria attività non rientrasse nell'ambito della gestione collettiva, ma fosse qualificabile come una gestione diretta dei diritti d'autore ed avendo ad oggetto concessioni di licenze su diritti negoziati singolarmente con i contraenti, non rientrando nella nozione di Entità di Gestione Indipendente fornita dalla direttiva.

Il giudice nazionale, nel gennaio del 2022, riteneva la questione sollevata da Jamendo dirimente ai fini della controversia, rimettendo ex 267 TFUE la pregiudiziale alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea (CGUE), sull'interpretazione della Direttiva 2014/26/EU⁶². Il rinvio operato dal Tribunale di Roma era finalizzato ad acclarare se la Direttiva Barnier fosse ostativa ad una legge nazionale che riservasse l'accesso al mercato dell'intermediazione dei diritti d'autore e i diritti connessi al diritto d'autore solo agli enti qualificabili come EGI, costituiti nello Stato italiano o in altri Stati membri.

La Quinta Sezione della Corte EU il 21 marzo 2024, per statuire sulla domanda relativa alla questione pregiudiziale sollevata dal giudice del rinvio, ha ritenuto opportuno considerare, unitamente alle disposizioni della menzionata direttiva 2014/26/EU, l'ulteriore conformità della misura di cui trattasi nel procedimento principale alle garanzie stabilite dall'art. 56 TFUE, sulla libera prestazione di servizi all'interno dell'Unione.

⁶²ALTALEX, *Gestione dei diritti d'autore in Italia: in arrivo un cambiamento... forse*, <https://www.altalex.com/documents/news/2023/02/20/gestione-diritti-autore-italia-in-arrivo-cambiamento-forse#>

Ravvisando nel caso di specie che, nell'ipotesi in cui sia adottata una misura nazionale come quella di cui si tratta nel procedimento principale, che non consenta dunque alle entità di gestione indipendenti di prestare in Italia i propri servizi di gestione dei diritti d'autore e dei diritti connessi, in modo diretto, obbligando quest'ultime a contrarre accordi di rappresentanza con organismi di gestione collettiva autorizzati in tale Stato membro, vi sia una manifesta restrizione della libera prestazione di servizi garantita dall'art. 56 TFUE.

In sostanza, attraverso l'interpretazione della Direttiva Barnier, in combinato disposto con l'art. 56 TFUE, la CGUE, nella sentenza relativa alla causa C-10/22 di cui si tratta, ha deciso e pronunciato che l'esclusione generale e assoluta da parte di uno Stato membro della possibilità per le EGI stabilite in un altro Stato membro di prestare i loro servizi di gestione dei diritti d'autore e dei diritti connessi nel primo di tali Stati membri, risulta illegittima e in contrasto con i principi stabiliti dalla Direttiva 2014/26/EU, sulla gestione collettiva dei diritti d'autore e dei diritti connessi e sulla concessione di licenze multiterritoriali per i diritti su opere musicali per l'uso online nel mercato interno.

All'esito della decisione della Corte, risultava quindi che la normativa italiana, nella parte in cui subordinava l'attività delle EGI straniere a requisiti autorizzativi sproporzionati, violava i precetti stabiliti dalla Direttiva indicata e segnatamente il principio di libera prestazione dei servizi ex 56 e 62 TFUE⁶³.

Tale decisione rappresenta una tappa cruciale del percorso evolutivo verso l'apertura alla concorrenza del mercato italiano dell'intermediazione della proprietà intellettuale.

A tal proposito infatti, pochi mesi dopo la sentenza della Corte, la risposta normativa interna si realizza per mezzo del Decreto Legge 131/2024⁶⁴, il quale, inserendosi in una linea di diretta continuità con la sentenza della Corte di Giustizia UE, ha posto le basi per

⁶³ C. GIUST. UE, QUINTA SEZIONE, 21 MARZO 2024, IN *EUR-Lex official website of the European Union* <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:62022CJ0010>

⁶⁴ D. LG. 16 SETTEMBRE 2024, N. 31, in *Normattiva*, <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legge:2024-09-16:131>

la definitiva eliminazione di ogni riserva esclusiva o limitazione alla libera operatività delle Entità di Gestione Indipendenti sul territorio nazionale, sanando il difetto di recepimento della Direttiva Barnier e le criticità messe in luce dalla sentenza della GCUE.

Di particolare rilievo, infine, le osservazioni dell'Avvocato Generale per lo Stato italiano nel corso del procedimento innanzi alla Corte, il quale sottolineava come l'accertamento dell'incongruenza della normativa italiana nell'ottica delle disposizioni comunitarie, non avrebbe apportato un vantaggio sostanziale alla sola parte convenuta Jamendo, ma dispiegando effetti favorevoli indirettamente anche nei confronti della stessa ricorrente LEA, la controversia del procedimento principale, secondo la tesi sostenuta dall'Avvocato Generale, avrebbe carattere fittizio e dunque da considerarsi irricevibile, essendo finalizzata all'ottenimento di una pronuncia corrispondente agli interessi convergenti di entrambe le parti.

Sul punto, godendo le questioni afferenti il diritto dell'Unione della presunzione di rilevanza ed essendo rimessa al giudice nazionale l'esclusiva valutazione circa la necessità o meno di una pronuncia pregiudiziale, la Corte, non potendo rifiutarsi di statuire circa una questione che non apparisse manifestamente ipotetica o scollegata dal procedimento ai sensi della propria giurisprudenza costante, ha dichiarato ricevibile la questione nella parte riguardante le EGI stabilite in altri Stati membri (come Jamendo) respingendo le eccezioni del Governo italiano.

L'irricevibilità è stata tuttavia rilevata per la parte relativa alle EGI italiane, in quanto non concernente il caso concreto.

Alla luce delle considerazioni svolte, il quadro normativo della materia può definirsi oggi notevolmente mutato rispetto all'impostazione monopolistica originaria prevista dalla L.D.A del 1941.

Il percorso ha sin qui affrontato diverse importanti fasi di sviluppo, attraverso le quali differenti orientamenti ed interventi legislativi si sono succeduti, conducendo

all'affermazione di un modello attuale di gestione pluralistico e coerente con i principi comunitari, fondato sull'idea di libero affidamento della proprietà intellettuale de parte degli autori agli organi di gestione che ritengono più opportuni.

A chiusura di quanto esaminato, Soundreef, inizialmente operativa tramite l'accordo di rappresentanza stipulato con l'organismo di gestione collettiva riconosciuto LEA, a seguito dell'emanazione del D.L. 131/2024, risulta oggi legittimata alla gestione diretta del proprio repertorio artistico, segnando il passaggio da una fase di adattamento meramente formale ad un sistema di piena ed effettiva liberalizzazione.

A conferma di ciò, in tempi assolutamente recenti, LEA è stata altresì posta in liquidazione, per cui dal 1° gennaio 2025, come recita la stessa società nella pagina ufficiale del proprio sito online: *“LEA non è più autorizzata a emettere licenze per utilizzi del repertorio Soundreef”*⁶⁵.

Gli effetti dell'apertura del mercato sulla vicenda in questione hanno consolidato Soundreef come interlocutore diretto degli artisti che la società ha in repertorio, relegando l'attività dell'organismo di gestione collettiva LEA alle sole pratiche di riscossione dei crediti pregressi, con l'obiettivo di garantire continuità nelle politiche di prezzo, nelle condizioni di licenza, nonché semplificare la gestione e il rapporto con gli utilizzatori.

Parallelamente, la sentenza CGUE C-10/22, intervenuta nel caso Jamendo, ha definitivamente sancito il principio di libera concorrenza nel mercato della gestione dei diritti d'autore e dei diritti connessi anche per le entità estere intenzionate a promuovere i propri servizi di intermediazione nel territorio italiano. Ogni nuova barriera normativa che ostacoli l'operatività diretta di tali EGI costituirà quindi una restrizione contraria al diritto dell'Unione, che ai sensi della giurisprudenza affermata nella risoluzione della controversia Jamendo, preclude ogni forma di discriminazione promossa da parte di uno Stato membro nei confronti delle Entità di Gestione Indipendenti estere regolarmente costituite in un altro Stato membro.

⁶⁵ LIBERI EDITORI AUTORI, *sito ufficiale*, <https://leamusica.com>

Appare dunque pacifico che, in tale ottica, il Decreto-legge n. 131 del 16 settembre 2024, con particolare riferimento all'art. 15, abbia finalmente permesso all'Italia di allinearsi ai canoni europei di concorrenza, trasparenza e parità di trattamento, completando un recepimento integrale dei precetti esposti nella Direttiva Barnier, rappresentando a tutti gli effetti la definitiva formalizzazione normativa della svolta giurisprudenziale intrapresa in materia di proprietà intellettuale.

Ad oggi, dunque, l'intermediazione dei diritti d'autore e dei i diritti ad esso connessi in Italia non è più riservata in via esclusiva alla SIAE o ad altri OGC riconosciuti, ma può essere esercitata in via diretta e autonoma anche da Entità di Gestione Indipendenti, purché svolgano la propria attività nel rispetto dei criteri di legittimazione affermati dalla normativa comunitaria e nazionale.

Si è giunti così, attraverso il processo normativo esaminato, ad un modello di gestione della proprietà intellettuale aperto e competitivo, riluttante alla chiusura e all'accentramento caratteristico del sistema originario, in cui il ruolo dello Stato si limita alle funzioni di vigilanza e di garanzia dell'equilibrio tra i soggetti operanti.

II.3. *I sistemi di remunerazione e royalties degli artisti*

Se la tutela della proprietà intellettuale rappresentasse le radici dell'albero ideologico da cui sviluppa il mercato discografico, allora sarebbe giusto affermare che gli intricati sistemi di remunerazione degli artisti possano raffigurarne i frutti sostanziali di cui poter beneficiare.

Indubbiamente al centro della questione, il tema della retribuzione degli artisti, per la creazione e la fruizione delle loro opere dell'ingegno, è oggi uno degli aspetti più delicati e controversi dell'intero sistema dell'industria musicale.

Mentre la trattazione sulle singole possibilità di intesa negoziale avverrà nel capitolo successivo di questo elaborato, in questa sezione si ritiene necessaria una preliminare analisi critica e generale sulla gestione dei rapporti contrattuali tra artisti ed etichette discografiche e un'enucleazione chiara di come avvengono le retribuzioni degli autori nel mercato discografico attuale.

Tradizionalmente la remunerazione degli artisti è sempre stata connotata da due modalità: gli anticipi delle etichette discografiche; dunque, somme di denaro versate dall'etichetta all'artista al momento della firma, e le *royalties*, percentuali sugli introiti generati dallo sfruttamento commerciale delle opere musicali.

In termini sostanziali, attraverso l'anticipo, l'etichetta discografica realizza un'operazione finanziaria d'investimento iniziale nei confronti dell'artista a cui viene reso, il quale ripagherà tale esborso per mezzo dei ricavi futuri generati dalla propria attività artistica. Il vero e proprio compenso diretto dell'artista per la distribuzione, lo streaming, e l'utilizzo secondario delle opere è dato dalle *royalties*.

Sebbene ad una prima lettura la struttura delineata possa sembrare intuitivamente chiara ed intellegibile, non è sempre così nella prassi. Il sistema delle *royalties*, infatti, rappresenta senza dubbio il fulcro attorno cui imperversano le maggiori criticità e perplessità del mercato, caratterizzandosi sia per la moltitudine di forme attraverso cui permette di generare guadagni, sia per la particolare complessità delle questioni di equa remunerazione tra gli aventi diritto, sia a causa dell'amplificazione industriale che le nuove tecnologie hanno apportato al settore.

Appurato che con il termine *royalties* si intende il meccanismo contrattuale mediante il quale i titolari di diritti di proprietà intellettuale ricevono una percentuale degli incassi generati dallo sfruttamento commerciale delle loro opere musicali, le *royalties* costituiscono dunque la spina dorsale economica del rapporto tra creatività e mercato, e

si manifestano ogni qualvolta un'opera venga eseguita, riprodotta, distribuita, o sincronizzata con altri contenuti.

Negli ultimi dieci anni, con l'avvento dello streaming e la ristrutturazione delle economie digitali, si sono ridefiniti in modo radicale sia i flussi economici, sia le pratiche contrattuali all'interno del mercato.

I diritti patrimoniali che derivano dall'esercizio delle *royalties* variano in relazione ai contesti in cui vengono applicate, possono quindi generarsi flussi di reddito diversificati direttamente da un'unica opera. Per un artista, in base all'ambito di utilizzo di un brano o il mezzo di diffusione adoperato, possono configurarsi⁶⁶:

- *Royalties meccaniche:*

Quando i compensi derivano dalla riproduzione su supporti fisici come CD o vinili, o su supporti digitali con download permanenti come *iTunes* o *Amazon music*. Per ogni copia dell'opera prodotta o venduta, il pagamento in favore dei titolari dei diritti è regolato in forza degli accordi tra le società di *collecting* (come SIAE) e i produttori fonografici (Labels).

Le *royalties* meccaniche sono generalmente calcolate su base fissa per unità prodotta o venduta, ma le percentuali specifiche dipendono dalle normative locali e dalle intese contrattuali. Negli stati uniti, ad esempio, sono fissate per legge a 9,1 centesimi di dollaro per copia, mentre in Europa le tariffe sono variabili⁶⁷.

- *Royalties da esecuzione pubblica:*

Quante volte in 24 ore durante la propria giornata si è soliti ascoltare un brano riprodotto alla radio, od opere musicali riprodotte all'interno di esercizi

⁶⁶ IMUSICAN, *le royalties spiegate e come riscuoterle*, <https://imusician.pro/it/risorse/guide/royalties-spiegate-come-riscuoterle>

⁶⁷ CANELLA CAMAIORA STUDIO LEGALE, *Come funzionano le royalties e quali diritti spettano agli autori*, <https://canellacamaiora.it/come-funzionano-le-royalties-e-quali-diritti-spettano-agli-autori/#indice-7>

commerciali, come palestre, bar, discoteche o qualsiasi altro luogo pubblico, o ancora, alla televisione nella propria abitazione privata.

Tutte queste fonti di riproduzione attribuiscono ai legittimati titolari della proprietà intellettuale *royalties* da esecuzione pubblica, che possono essere riscosse dagli artisti in ogni occasione in cui un brano da essi realizzato venga riprodotto e diffuso in pubblico. Rientrano nella definizione di streaming da comunicazione al pubblico non solo le esecuzioni pubbliche effettuate dagli artisti in occasione di concerti, festival, eventi o spettacoli dal vivo, ma anche quelle forme di diffusione digitale che coinvolgono la riproduzione di brani durante trasmissioni televisive o radiofoniche, idonee a conferire *royalties* sulle riproduzioni.

La riscossione di tali proventi avviene con l'ausilio delle c.d. *Performing Rights Organizations* (PRO)⁶⁸, quali SIAE in Italia o PRS nel Regno Unito, e più in generale ad opera degli organismi di gestione collettiva, che si occupano di incassare e distribuire i proventi per conto degli artisti/editori/produttori fonografici.

- *Royalties da streaming:*

Rappresentano una fetta importante della distribuzione degli introiti per gli artisti e gli altri titolari nell'industria musicale moderna, e vengono retribuite per ogni ascolto di un brano tramite le piattaforme di streaming digitale.

Ogni qualvolta un brano viene riprodotto per almeno 30 secondi su servizi di streaming come Spotify, Apple Music, Deezer, ecc., trattenuta la quota spettante al negozio digitale, verrà corrisposto un certo compenso all'artista, da stimare poi in congruenza degli accordi stabiliti tra la società di gestione collettiva, l'etichetta e appunto il titolare dei diritti di proprietà intellettuale.

⁶⁸ SOUNDRIGHTS CREATIVE MUSIC MARKET, *cosa vuol dire P.R.O.*, <https://www.soundrights.net/faq/che-cosa-vuol-dire-p-r-o/>

A seconda dei contratti in essere gli importi vengono distribuiti in base alla percentuale di ascolti generata dal catalogo di ciascun artista; dunque, le piattaforme in questione tendono a non pagare un importo fisso per *stream*, come spesso avviene per le *royalties* meccaniche, ma a redistribuire agli autori un determinato *quantum* computato sulla base di un “*pool*” di prelievo – un bacino di raccolta di tutti i guadagni effettivi al netto delle commissioni da parte della piattaforma – tale quantitativo è definito ai sensi della “*streamshare*”, ovvero la quota percentuale di *stream* dell’artista in questione sul totale degli ascolti di un dato mese⁶⁹.

Alla luce di quanto esaminato, in conclusione, le *royalties* spettanti ad un artista che pubblica le proprie opere in servizi di streaming digitale come Spotify, non vengono incassate su un importo fisso per unità riprodotta, ma la loro determinazione è influenzata dal flusso totale di ascolti che in quel determinato mese è stato generato globalmente su tutta la piattaforma in esame. Non solo, la variabilità della remunerazione dell’autore dipende anche da fattori ulteriori quali, la quantità di abbonamenti o pubblicità che Spotify ha concluso, il peso della *streamshare* dell’artista sul totale degli ascolti, nonché i vincoli contrattuali specifici che sono stati contratti tra etichetta, artista, società di *collecting* e piattaforma.

Nonostante i pagamenti non avvengano sulla base di tariffe fisse, ma in modo proporzionale al totale mensile, si stima che mediamente Spotify retribuisca tra gli 0,003 e 0,005 dollari per ogni singola riproduzione.

- *Royalties da sincronizzazione (Sync Royalty):*

Soprattutto per gli artisti più affermati le *royalties* da sincronizzazione si qualificano come una delle fonti di guadagno più redditizie, in quanto tali artisti, grazie alla fidelizzazione e alla notorietà di cui godono, con le loro opere possono

⁶⁹ IMUSICIAN, *come funziona il sistema di prelievo di Spotify*, <https://imusician.pro/it/risorse/guide/come-guadagnare-con-spotify>

garantire una copertura mediatica rilevante e un prospetto di ritorno economico cospicuo per i contraenti. A riprova di ciò, usualmente, questo tipo di *royalty* è negoziata direttamente con l'artista o gli editori di esso e i compensi vengono calibrati caso per caso.

Sono *royalties* strettamente connesse all'utilizzo dell'opera musicale integrata in prodotti audiovisivi: spot pubblicitari, film, serie TV, documentari, videogiochi ed ogni qualvolta la componente musicale venga abbinata in modo creativo ad immagini nuove.

Il produttore per l'utilizzo dei brani necessita di una licenza specifica di sincronizzazione (c.d. *sync license*), che deve essere pattuita di volta in volta con chi detiene i diritti, a cui generalmente può essere corrisposto un anticipo per la licenza – la cui cifra è spesso molto alta – e successivamente effettuerà il pagamento anche per le *royalties* di esecuzione dovute per la messa in onda.

Per citare un esempio internazionale, esplicativo della potenzialità di tale strumento, l'utilizzo della canzone “Gimme Shelter” dei Rolling Stones nel celebre film “Goodfellas” ha permesso alla band inglese di incassare oltre 200.000 dollari in *royalties* con le licenze di sincronizzazione⁷⁰.

- *Royalties per sample/campionamento:*

Più di nicchia, ma sempre più in voga negli ultimi anni, anche grazie all'evoluzione tecnologica della strumentazione adottata per la produzione musicale, l'attività di “*sampling*” permette agli artisti/editori o chiunque possieda diritti di proprietà intellettuale di generare profitti sul campionamento di una traccia audio preesistente già pubblicata.

Il *sample* o campionamento, è una pratica musicale molto diffusa ed in continua evoluzione per l'accessibilità e la sofisticatezza che il progresso tecnologico

⁷⁰ FASTERCAPITAL, *Royalties nel settore musicale esplorare l'affitto economico degli artisti*, <https://fastercapital.com/it/contenuto/Royalties-nel-settore-musicale--esplorare-l-affitto-economico-degli-artisti.html>

continua ad apportare agli strumenti di produzione, che consiste nel prelevare un frammento fonografico (campione, in questo senso) ed integrarlo in una nuova composizione. Il campione può essere riprodotto esattamente come l'originale, o subire modifiche tecniche tali da renderlo più o meno rielaborato, in ogni caso, chiunque proceda al campionamento di un brano musicale preesistente necessita di autorizzazioni distinte sia per la concessione dell'utilizzo dei diritti d'autore sul brano, sia il permesso di utilizzo, da parte dell'etichetta o del legittimato, della registrazione fonografica (*master*).

Le licenze per eseguire l'attività di *sampling* in modo congruo, al fine di non incorrere in potenziali controversie legali con artisti e labels per violazioni del diritto d'autore o dei diritti fonografici, o ancora, rischiare il ritiro del brano dal mercato e la perdita di *royalties* future, devono essere concordate con gli aventi diritto quanto a condizioni d'uso e tipo di compenso.

Sul piano della remunerazione, le *royalties* da sample, in base agli accordi pattuiti, possono prevedere un pagamento fisso iniziale per il diritto d'uso del campione (*fee upfront*), oppure, una corresponsione economica tramite una percentuale di *royalties* sulle vendite e sugli introiti del nuovo brano. Spesso, nella pratica, si tende a retribuire le licenze di campionamento attraverso entrambe le operazioni, garantendo agli artisti o i loro editori, una somma a titolo di *fee*, più una percentuale sui proventi della nuova composizione in relazione alla "corposità" del campionamento (a volte, infatti, possono costituire *sample* semplici frammenti di 2 o 3 secondi, altre, interi ritornelli, produzioni o parti testuali di lirica).

Ad ogni modo gli autori originali diventano co-autori del nuovo brano, in gergo: "*split sheet*".

L'artista statunitense Kanye West, ad esempio, durante tutta la sua carriera è ricorso numerose volte a tale pratica nelle proprie produzioni, incidendo brani considerati oggi di iconica riconoscibilità, campionando brani del passato e realizzando *hit* di fama internazionale. Su tutti, nella traccia "*Stronger*" campiona "*Harder, Better, Faster, Stronger*" dei Daft Punk (che a sua volta si basava sul

campionamento di un'altra traccia) che ad oggi conta un totale di *stream* addirittura maggiore delle stesse tracce originali⁷¹.

Il quadro così descritto, seppur con finalità didattico-riassuntiva, evidenzia la complessità strutturale dei sistemi di remunerazione della proprietà intellettuale, cercando di dispiegarne l'articolazione dei meccanismi, non sempre lineari, alla luce della sovrapposizione che, nella prassi, si verifica tra la molteplicità dei diritti coinvolti e la fitta rete di soggetti che interagiscono in ogni singola trattativa commerciale.

II.4. *La divisione A&R delle etichette discografiche:*

La risposta alle esigenze di supporto e di guida per gli artisti, attraverso le sfide di un settore caratterizzato da una crescente complessità delle forme contrattuali e dalle repentine evoluzioni del mercato, in cui le tendenze e la volatilità delle preferenze di *streaming* da parte del pubblico sono sempre più incerte, arriva da una secolare divisione specifica delle etichette discografiche: la divisione “*Artists & Repertoire*” (A&R).

La divisione *Artists & Repertoire*, spesso definita semplicemente con l'acronimo A&R, svolge una funzione vitale di raccordo tra artisti e case discografiche, ponendosi come punto di contatto fondamentale tra autori ed editori, fungendo da catalizzatore tra creatività artistica e strategia commerciale.

Nel mondo della discografia l'A&R rappresenta una posizione ambita ed al contempo rischiosa, che storicamente racchiude le proprie funzioni in quelle di reclutamento ed ingaggio di nuovi talenti artistici.

Ma il ruolo svolto dai responsabili del reparto A&R non si esaurisce nella cosiddetta attività di *talent scouting*, comprendendo competenze più articolate, che hanno condotto tale sezione delle etichette discografiche ad affermarsi come componente essenziale

⁷¹ LASTANZADEIFANTASMI, *Il Sampling: Storia, tecniche e controversie di un'arte musicale*, <https://lastanzadeifantasm.com/2024/02/20/il-sampling-storia-tecniche-e-controversie-di-unarte-musicale/>

dell'ecosistema musicale, rappresentando oggi la chiave per l'evoluzione professionale degli attori del mercato e probabilmente della stessa industria.

Si afferma ciò alla luce della considerazione per cui, tra le responsabilità della divisione rientrano le attribuzioni di supervisione e sviluppo del percorso artistico e commerciale dell'artista, non limitandosi ad individuare potenziali scelte di successo, ma ad accompagnare l'artista nel plasmare il proprio *sound* in modo unico e peculiare, permettendogli, attraverso scelte di repertorio mirate e pianificazioni strategiche delle uscite, di evolversi e adattarsi alle oscillazioni del mercato, senza snaturarne l'originalità e l'autenticità che hanno permesso di considerarlo in principio come un artista valido⁷².

Dunque, tale funzione di mediazione può risultare senza dubbio alquanto complessa, e naturalmente, come quasi ogni figura del settore, è stata influenzata dai cambiamenti tecnologici e digitali nel tempo.

Negli anni in cui erano assenti strumenti come internet e i media di massa, i singolari gusti di alcuni dirigenti di reparti A&R hanno fortemente influenzato il corso della storia della musica.

Un tempo tali soggetti erano alla ricerca di talenti nei posti più disparati, scovando in piccole realtà artisti che, oggi più che mai, rappresentano leggende ed icone della musica generazionalmente riconosciute.

Un solo uomo A&R, Jhon Hammond, produttore, discografico e critico musicale statunitense, tra lo scetticismo dei colleghi, scoprì personalmente artisti del calibro di Bob Dylan, Bruce Springsteen e Aretha Franklin.

In un'epoca in cui la musica rock alternativa era lungi dall'essere il genere di punta dell'industria, il discografico Gary Gersh, ingaggiò la band dei Nirvana, convincendo

⁷² CARACCILO, SISPROFIRENZE, *La figura dell'A&R nel mondo della discografia*, <https://sisprofirenze.com/la-figura-dell-a-r-nel-mondo-della-discografia/>.

l'etichetta per cui lavorava al tempo a supportare tale scelta, nonostante i profondi dubbi dei più.

In casi come questi le intuizioni del personale A&R, negli anni, hanno radicalmente direzionato i gusti musicali popolari, anticipando le tendenze sonore del mercato discografico futuro e sovente, presentando al pubblico artisti che godono tutt'ora di una certa fama internazionale.

Più che la regola, tale lungimiranza ha comunque rappresentato nel tempo l'eccezione, ravvisando dagli anni '80 in poi un ridimensionamento nelle *major labels* delle divisioni Artists & Repertoire, dovuto alla fusione di molte etichette discografiche con grandi aziende multinazionali. A seguito di ciò si è assistito ad un mutamento di mentalità operativa, non più incentrata sulle qualità intuitive dei soggetti esperti del settore, preposti alla scoperta dei nuovi artisti quali punto di rottura e di innovazione con le precedenti tendenze, ma improntata alla ricerca di figure artistiche nuove, che sapessero adattarsi a quelle recenti in voga e allinearsi direttamente a ciò che di successo vi fosse in quel momento.

Questa "tendenza a seguire" e l'avvento delle multinazionali, ha portato spesso a sostituire, nel ruolo di A&R, appassionati del settore o soggetti dotati di un notevole retroterra culturale musicale, con veri e propri dirigenti d'azienda, assolutamente competenti nei settori del marketing e della strategia commerciale, ma probabilmente, meno esperti del mondo musicale. Tale dichiarazione, seppur possa sembrare un'esternazione critica, si identifica come una delle principali lamentele di chi lavora nel settore da anni.

Il ruolo che è chiamato a svolgere oggi il personale della divisione A&R delle etichette discografiche, risente profondamente degli avanzati servizi tecnologici di cui si dispone, in quanto, attraverso strumenti quali *YouTube*, *Instagram*, *TikTok*, *Talent Show* televisivi e tutti gli altri fornitori di streaming digitale, le vetrine disponibili per gli artisti sono in continuo aumento, concedendo agli A&R la possibilità di firmare per le etichette

individui che possiedono una preesistente acclarata visibilità, ottenuta grazie alla gestione personale dei propri canali mediatici.

Il rischio che si corre, in uno scenario come tale, a tratti quasi dispersivo, è quello di avere una scena musicale prolifica di talenti ed artisti che propongono uno suono non dissimile l'uno dall'altro e che potrebbero condurre ad un ritorno sull'investimento più immediato per le *major* discografiche, godendo quest'ultimi di una pregressa fidelizzazione con i propri estimatori, rispetto a giovani promesse ancora del tutto sconosciute, per le quali sarebbe necessario investire di più senza garanzie in termini di appetibilità per il pubblico.

Nel trovare il giusto compromesso tra compatibilità con le preferenze di mercato e libertà d'espressione artistica, si sostanzia il ruolo cruciale che svolgono oggi coloro che interpretano il ruolo di Artists & Repertoire delle *labels* discografiche, nell'era del mercato discografico digitale

CAPITOLO III

Gli archetipi contrattuali nell'industria discografica: struttura, potere e strategie

III.1 Premessa:

Nel sistema giuridico ed economico dell'industria discografica, il contratto non si esaurisce nella funzione tradizionale di regolazione di un singolo rapporto obbligatorio, ma assume una dimensione strutturale ben più ampia, configurandosi come strumento di governo principale dell'intero processo industriale che conduce dalla creazione dell'opera, alla sua valorizzazione economica sul mercato. La peculiarità del settore musicale risiede infatti nella circostanza che la creazione artistica, pur rimanendo espressione di libertà intellettuale individuale, si inserisce all'interno di una filiera economica ampiamente organizzata, caratterizzata da investimenti elevati, da una gestione professionale del rischio e da strategie industriali orientate alla massimizzazione del valore degli *asset* immateriali. In tale contesto, il contratto discografico diviene il luogo giuridico in cui si realizza l'equilibrio - spesso instabile - tra creatività e mercato, tra autonomia artistica e logiche imprenditoriali.

Da un punto di vista strettamente giuridico, il contratto rappresenta lo strumento attraverso cui vengono allocate le principali variabili del rapporto:

- la titolarità e lo sfruttamento dei diritti di utilizzazione economica;
- la proprietà dei master;
- le modalità di distribuzione e promozione dell'opera;
- la ripartizione dei proventi;
- l'assunzione del rischio economico;

Tuttavia, ridurre il contratto una mera sommatoria di clausole tecniche significherebbe trascurarne la funzione sistemica. Come accennato, esso opera, in realtà, come meccanismo di *governance* dell'industria musicale, incidendo direttamente sulle traiettorie di carriera degli artisti e sul grado di concentrazione del potere economico nelle mani degli operatori dominanti del settore.

III.1.I *Fondamento normativo della libertà contrattuale e limiti strutturali*

Sul piano dell'ordinamento interno, la disciplina contrattuale discografica trova fondamento nel generale principio di autonomia negoziale sancito dall'art.1322 del Codice civile⁷³, che consente alle parti di determinare liberamente il contenuto del contratto, nei limiti imposti dalla legge, dall'ordine pubblico e dal buon costume.

In astratto, tale principio sembrerebbe garantire una piena parità tra le parti contraenti. Nella prassi discografica, tuttavia, l'autonomia privata si innesta su rapporti caratterizzati da evidenti asimmetrie informative, economiche e negoziali, soprattutto nei confronti degli artisti emergenti. Il contratto discografico diventa così lo strumento attraverso cui tali asimmetrie vengono cristallizzate definitivamente, incidendo in modo duraturo sulla libertà professionale creativa dell'artista.

Questa tensione tra autonomia formale e squilibrio sostanziale richiama direttamente il sistema di tutele predisposto dal diritto civile a presidio della parte debole del rapporto contrattuale: gli artt. 1341⁷⁴-1342⁷⁵ c.c. riguardano le clausole vessatorie e le condizioni generali di contratto, mentre l'articolo 1418⁷⁶ c.c. disciplina le ipotesi di nullità del contratto.

⁷³ Cfr. art. 1322 c.c. (*Autonomia contrattuale*)

⁷⁴ Cfr. art. 1341 c.c. (*Clausole vessatorie*)

⁷⁵ Cfr. art. 1342 c.c. (*Condizioni generali di contratto*)

⁷⁶ Cfr. art. 1418 c.c. (*Nullità del contratto*)

Sebbene tali disposizioni abbiano carattere generale, la loro applicazione risulta particolarmente significativa nel settore discografico laddove le clausole contrattuali incidano in modo sproporzionato sulla libertà futura dell'artista, ad esempio mediante vincoli di durata eccessiva o meccanismi di opzione e prelazione particolarmente invasivi.

D'altro canto, uno degli elementi centrali che caratterizzano il contratto discografico è la funzione di allocazione del rischio.

La produzione musicale, soprattutto nella sua fase iniziale, comporta costi rilevanti e risultati incerti, in questo senso, le etichette discografiche, in quanto imprese, assumono il rischio dell'investimento finanziando la produzione, la promozione e la distribuzione delle opere, cercando di neutralizzare tale rischio attraverso strumenti contrattuali che garantiscano un ritorno economico nel medio-lungo periodo. È in questa prospettiva che devono essere letti istituti tipici della contrattualistica discografica quali: la cessione o la licenza di diritti di sfruttamento; l'accaparramento della proprietà dei *master*; le clausole di esclusiva e i meccanismi di recupero degli anticipi (*recoupment*).

Dal lato autoriale, la centralità di tali istituti trova fondamento nella disciplina, previamente analizzata nel Capitolo II, dei diritti patrimoniali d'autore e dei diritti connessi. Si fa richiamo agli artt. 12-19 LDA per i diritti di utilizzazione economica e agli artt. 72 ss. LDA circa i diritti del produttore di fonogrammi.

In particolare, la possibilità di separare la titolarità di diritti di utilizzazione economica della proprietà materiale del supporto di registrazione (*master*) consente alle etichette di strutturare modelli contrattuali estremamente flessibili, adattabili alle diverse fasi di sviluppo della carriera artistica.

III.1.II *La centralità del master come asset giuridico e industriale*

All'interno di questo sistema, il *master* di registrazione rappresenta l'*asset* centrale dell'intera industria discografica.

Esso non è dunque soltanto il supporto materiale e tecnico della registrazione sonora, ma costituisce il presupposto giuridico per lo sfruttamento economico dell'opera in tutte le sue declinazioni: distribuzione fisica, *streaming* digitale, sincronizzazioni audiovisive, utilizzi pubblicitari.

La proprietà del *master* attribuisce al suo titolare una posizione di forza contrattuale determinante, consentendo di controllare le modalità e i tempi di sfruttamento dell'opera, ed è per tale ragione che il contratto discografico ruota, nella sua architettura profonda, attorno alla questione della titolarità del *master*, più ancora che attorno alla stessa figura dell'autore in senso stretto.

La dottrina ha più volte sottolineato come il progressivo spostamento del valore economico della vendita dal prodotto fisico allo sfruttamento digitale abbia rafforzato ulteriormente il ruolo del *master* quale fulcro del potere contrattuale dell'industria.

Alla luce di quanto esposto, risulta evidente come il contratto discografico non possa essere considerato un mero strumento tecnico ma debba essere analizzato quale architrave giuridica dell'industria musicale contemporanea. Esso contribuisce a modellare l'assetto complessivo del mercato incidendo direttamente sulla distribuzione del potere economico, sulla tutela degli autori e sulla sostenibilità delle carriere, non limitandosi a disciplinare rapporti isolati. È su queste premesse che si innesta l'analisi delle singole tipologie contrattuali che verranno esaminate nei paragrafi successivi, ciascuna quale declinazione specifica di un medesimo fenomeno:

La trasformazione della creatività musicale in valore economico attraverso il diritto.

I modelli di cui si dispone al giorno d'oggi sono molteplici e flessibili, ma spesso tendono, a causa della convergenza tra diritto, innovazione tecnologica ed economica, ad essere complessi e articolati, soprattutto alla luce del fatto che la libertà negoziale tra le parti

permette di realizzare formule ibride, nelle quali non di rado sono presenti commistioni di clausole che impediscono la definizione dell'accordo contratto entro una cornice di fattispecie ben definita.

Tra questi, *il contratto di Licenza* rappresenta ancora oggi la forma più semplice e frequente scelta dalle parti per la regolazione dei propri rapporti.

III.2. Contratti di Licenza

Nel panorama contrattuale attuale, il *contratto di licenza* rappresenta lo strumento giuridico più flessibile e, al tempo stesso, uno dei più sofisticati per la regolazione dei rapporti tra artisti, produttori e operatori industriali. La sua centralità deriva dalla capacità di conciliare due esigenze apparentemente contrapposte: da un lato, la necessità dell'etichetta di sfruttare economicamente l'opera in modo efficiente e competitivo, dall'altro, l'interesse dell'artista o del produttore indipendente a conservare il controllo giuridico e strategico dei propri *asset*.

Dal punto di vista concettuale, la licenza discografica si fonda su un principio chiave del diritto d'autore, ovvero la separabilità tra la titolarità dei diritti e facoltà di utilizzazione economica. Attraverso la licenza, infatti, il titolare di diritti patrimoniali non trasferisce la proprietà dell'opera o del fotogramma, ma concede a un terzo il diritto di esercitare determinate facoltà di sfruttamento, secondo limiti puntualmente definiti. Gli artt. 12⁷⁷-17 LDA (diritti d'autore patrimoniali) e gli artt. 107⁷⁸-110 LDA (sul trasferimento e licenza di diritti patrimoniali) costituiscono il fondamento normativo della licenza, chiarendo che, i diritti di utilizzazione economica possono essere oggetto di atti di disposizione separati, anche parziali, temporanei e territorialmente limitati. Sotto un profilo puramente tecnico-giuridico il contratto di licenza discografica può essere definito come l'accordo mediante il quale una parte - definita "*licenziante*" - concede in utilizzo

⁷⁷ Cfr. art 12 LDA

⁷⁸ Cfr. art. 107 LDA

determinati diritti patrimoniali finalizzati allo sfruttamento economico di opere musicali o fonogrammi di cui detiene la titolarità (*master*), a favore di un'altra parte - detta "*licenziataria*" - per un tempo e su un territorio preventivamente determinati, senza però trasferirne la titolarità.

La licenza può riguardare: le registrazioni sonore, gli album, le opere specifiche, la riproduzione, la distribuzione, i diritti connessi al diritto d'autore, e i diritti d'autore editoriali nel caso in cui l'artista si configuri anche come compositore/autore.

Mentre la figura del *licenziante* può non sempre coincidere con l'autore delle opere oggetto di privativa, difatti, nel rispetto del requisito della proprietà delle prime incisioni fonografiche (*master*), può coincidere con il produttore fonografico indipendente o l'editore stesso; il ruolo del *licenziatario* è tipicamente svolto da una *major* discografica, un distributore strutturato o un operatore territoriale specializzato.

In dottrina, si è sottolineato come la licenza discografica non rappresenti una mera condizione negoziale accessoria, ma sia di per sé idonea a modulare il grado di penetrazione dell'"operatore industriale" nel progetto artistico.

L'esempio tipico è quello di un'etichetta indipendente produttrice di un album o progetto complesso di un artista, che concede in licenza i diritti commerciali a una *major* per la distribuzione internazionale del progetto, conservandone allo stesso tempo la proprietà dei *master*.

A titolo esemplificativo, risulta utile menzionare la manovra editoriale adottata dall'artista britannica "Adele", nel novembre del 2015, in occasione della pubblicazione di uno dei più grandi successi discografici degli ultimi decenni, l'album "25", per il quale l'etichetta indipendente inglese *XL Recordings* deteneva titolarità dei master e controllo artistico completo sull'opera. Alla luce dell'attesa che l'album aveva ingenerato nel pubblico mondiale, in quanto, si profilava come un vero e proprio ritorno nella scena musicale a seguito di una pausa da parte dell'artista di circa quattro anni dall'ultimo

progetto, l'etichetta in questione sceglieva di affidarne in licenza la distribuzione globale alla *Columbia Records (Sony Music US)*, dotata di ben più ampia forza promozionale e strategicamente consolidata per la distribuzione nel mercato statunitense.

L'operazione editoriale intrapresa ha impattato in modo rilevante sul pubblico mondiale, consentendo a Adele di beneficiare di un modello ibrido tra indipendenza editoriale e forza distributiva tipica di un colosso discografico.

XL Recordings ha così mantenuto inalterata la proprietà dei *master* e dunque il controllo legale delle registrazioni, sfruttando attraverso la concessione di diritti temporanei e limitati alla sola distribuzione commerciale, canali di promozione più ampi e decentrati, garantendo contemporaneamente all'artista autonomia creativa e strategica.

Il fulcro intorno al quale ruota tale tipo di contratto è ravvisabile, dunque, sotto il punto di vista della titolarità dei *master* di registrazione⁷⁹ – definito nella sua dimensione di architrave dell'ingegneria contrattuale discografica - e lo spazio di manovra concesso al licenziatario per sfruttarne la concessione all'utilizzo.

Si afferma ciò in relazione ai criteri con cui si può classificare una licenza discografica, vi sono infatti:

- *Contratti di Licenza esclusiva*: per cui il licenziatario ha il diritto di sfruttare, nei limiti concessi dal contratto, il *master* in modo esclusivo. Nessun altro soggetto, nemmeno il titolare originale, può opporsi o concorrere all'esercizio di quel diritto durante la vigenza del contratto.
- *Contratti di Licenza non esclusiva*: ai quali non corrisponde un'esclusività nell'utilizzo essendo concesso parimenti ad altri soggetti di ottenere lo stesso tipo di licenza. Avviene spesso nei rapporti tra artisti indipendenti e distributori digitali, permettendo una gestione più flessibile e diretta delle autorizzazioni.

⁷⁹ Cfr. art. 72 ss LDA (*diritti del produttore di fonogrammi*)

- *Contratti di Licenza Territoriale*: aventi ad oggetto una specifica sezione geografica entro cui esercitare il diritto all'uso commerciale, che può essere esclusiva o meno per il licenziatario. Ad esempio, una *label* americana che conceda la licenza di distribuzione fisica ad una società europea per il solo territorio italiano.
- *Contratti di Licenza Temporale*: attraverso i quali si limita l'esercizio del diritto ad un determinato periodo di tempo, prevedendo a volte anche opzioni di rinnovo automatico o clausole di revisione.

Infine, le *licenze per modalità di sfruttamento* possono determinare la limitazione allo streaming digitale, o estendersi alle vendite fisiche, alla sincronizzazione audiovisiva come nei casi di film, serie tv, videogiochi o sport pubblicitari.

III.3. Contratti di Esclusiva:

In un'industria secolarizzata come quella musicale questo tipo di contratti affonda le radici nel profondo del contesto economico-sociale della discografia, configurandosi come una parte integrante del processo evolutivo che ha portato all'affermazione degli odierni rapporti giuridici in termini discografici.

I contratti di Esclusiva si caratterizzano per essere una delle forme contrattuali più diffuse e allo stesso tempo più controverse dell'intero ecosistema discografico contemporaneo, costituendo al tempo stesso lo strumento privilegiato attraverso cui le case discografiche - in particolare le *major* - perseguono la stabilità degli investimenti e la continuità del proprio catalogo, e il principale veicolo di concentrazione del potere contrattuale all'interno del mercato musicale. Differentemente dal contratto di licenza, l'*esclusiva* si caratterizza per un vincolo pieno e tendenzialmente totalizzante: l'artista si impegna a produrre e sfruttare le proprie opere unicamente in favore di una determinata casa

discografica, precludendosi la possibilità di collaborare con altri operatori per tutta la durata del rapporto contrattuale.

I dissapori e le diaspore che si evincono dal comun pensiero degli operatori del settore riguardano la forte limitazione che i contratti di esclusiva appongono alla libertà artistica e commerciale di chi li firma. Ravvisando in tale soggezione uno degli elementi caratteristici dell'archetipo in questione, di seguito alcune clausole caratteristiche:

- *Clausole di Esclusiva assoluta*: il produttore di fonogrammi si obbliga ad eludere ogni attività circa opere, *master*, produzioni, ed ogni altro tipo di progetto artistico che non sia effettuato direttamente con l'etichetta per cui ha provveduto a firmare, che ne cura ogni aspetto, dalla produzione, alla direzione artistica, alla pubblicazione e promozione. Il rilascio dei diritti autorali sui *master* non è condizione necessaria per la stipula del contratto di esclusiva, ma si identifica come una pratica frequente da parte degli artisti, che pur di ottenere un contratto più vantaggioso, sono soliti esporsi al rischio di cedere i diritti economici connessi alla qualità di produttore di fonogrammi.
- *Control over release*: l'etichetta ha piena discrezionalità sulla data di pubblicazione, il formato e la strategia distributiva, stabilendo spesso obblighi di consegna in cui sancisce i termini entro i quali l'artista deve consegnare un determinato progetto, potendo a tale scopo prevedere anche la risoluzione o sanzioni per il ritardo. Inoltre, acquisendo la titolarità dei *master*, l'etichetta detiene tutti i diritti di sfruttamento commerciale, inclusi diritti di sincronizzazione e *merchandising*.
- *Vincoli temporali*: sono forse tra le peculiarità più discusse di tali accordi, poiché capaci di determinare degli obblighi severi e pregnanti in capo agli artisti. Nel momento in cui vi siano clausole (non infrequenti) che impongono la

realizzazione di un numero “X di album”, può esservi sottesa una “durata mascherata”: se un artista firma e si impegna per la realizzazione di un numero predeterminato di album, a livello temporale ciò può tradursi in vincoli di esclusiva imposti agli artisti per un periodo di tempo che esula dalla loro stessa volontà, o che comunque, finisce per andare oltre i tempi che gli stessi avevano stimato in origine.

Invero, nonostante all’artista non sia concesso di collaborare con altre case discografiche durante il periodo contrattuale, e la libertà artistica risulti notevolmente affievolita dall’attività di direzione dell’etichetta, un contratto a simili condizioni tende generalmente ad offrire garanzia di maggiori investimenti da parte della casa discografica, sia per quanto concerne l’aspetto promozionale di *marketing*, sia in termini retributivi, prevedendo una percentuale di *royalties* più elevata rispetto alle altre forme di contrattazione individuale.

Da una prospettiva giuridica si identificano come accordi vincolanti, con cui un artista si impegna a mettere a disposizione l’intera produzione artistica unicamente ad un’unica etichetta discografica, generalmente, o per un arco temporale selezionato, o come non di rado accade nella prassi, per un numero predeterminato di opere consecutive. Tali pattuizioni trovano un primo fondamento sistematico nelle disposizioni in materia di concorrenza, in particolare nell’art. 2596 c.c.⁸⁰, che consente di porre un limite alla libertà di iniziativa economica di una delle parti, circoscrivendo il vincolo in quanto a oggetto, durata e ambito territoriale.

La funzione economica di tali clausole è chiara: consentire all’etichetta di tutelare l’investimento effettuato garantendo una stabilità del rapporto sufficiente a recuperare almeno i costi di produzione, promozione e distribuzione. Tuttavia, il bilanciamento tra interesse dell’impresa e libertà professionale dell’artista rappresenta il punto più delicato dell’intero impianto negoziale: la restrizione è ritenuta legittima nella misura in cui non

⁸⁰ Cfr. art. 2596 c.c. (*Limiti contrattuali della concorrenza*)

si traduca in un divieto assoluto di esercizio dell'attività professionale, diversamente, qualora l'esclusiva sia strutturata in modo tale da determinare una sostanziale esclusione dal mercato, impedendo all'artista di operare nel proprio settore di riferimento, anche al di fuori del rapporto contrattuale, il contratto risulterebbe nullo⁸¹ per contrasto con gli stessi principi di ordine pubblico costituzionale, in *primis* con l'articolo 41 Cost⁸² che tutela la libertà di iniziativa economica privata.

In tale prospettiva sarebbe giuridicamente illegittimo, e di conseguenza nullo, un contratto discografico di esclusiva stipulato con la finalità, anche se indiretta, di impedire ad un produttore di fonogrammi di operare sul mercato di riferimento per tutta la durata del rapporto, senza una proporzione ragionevole tra il sacrificio imposto e un interesse economico tutelato.

La problematica assume contorni ancora più rilevanti se analizzata alla luce del diritto della concorrenza dell'Unione Europea.

I *contratti di esclusiva*, pur essendo strumenti assolutamente leciti e diffusi nella prassi industriale, possono integrare fattispecie restrittive della concorrenza, qualora siano realizzati da imprese che detengono una posizione di forza sul mercato rilevante. Ai sensi dell'art. 101 TFUE, sono incompatibili con il mercato interno tutti gli accordi tra imprese che abbiano per oggetto o effetto quello di impedire, restringere o falsare la concorrenza.

Le clausole di esclusiva in quanto tali non sono vietate per sé, ma diventano problematiche quando contribuiscono a creare barriere all'ingresso o a ridurre la mobilità degli artisti o altresì a rafforzare il potere di mercato di operatori già dominanti. Il tema assume maggior rilievo se letto alla luce anche del successivo art. 102 TFUE che vieta l'abuso di posizione dominante. Nel settore discografico, come ampiamente analizzato nei capitoli precedenti, le *major labels* operano in un contesto di forte concentrazione

⁸¹ Si fa riferimento alla nullità del patto di non concorrenza c.d. diretto, che non si limita alla restrizione dell'iniziativa economica privata altrui, ma preclude in assoluto ad una parte di impiegare la propria capacità professionale nel settore economico di riferimento. Cfr. Sentenza della Cassazione civile, Sez. I, sentenza n. 24159 del 12 novembre 2014, *sulla nullità del patto di non concorrenza diretto*.

⁸² Cfr. art. 41 Cost.

industriale e in tale scenario l'imposizione sistematica di contratti di esclusiva di lunga durata, specie nei confronti di artisti emergenti, privi di reale potere negoziale, può costituire una forma indiretta di abuso, qualora produca l'effetto di precludere l'accesso al mercato ad altri operatori o di cristallizzare il controllo dei cataloghi più rilevanti.

La giurisprudenza della Corte di Giustizia ha più volte chiarito che l'abuso può consistere anche in pratiche formalmente lecite, ma sostanzialmente idonee a rafforzare una posizione dominante.

Trasponendo tali principi al mercato discografico, l'esclusiva contrattuale dunque non può essere valutata isolatamente ma deve essere letta nel contesto complessivo del potere economico dell'etichetta, della durata effettiva del vincolo e delle possibilità concrete di “*exit*” per l'artista, poiché nella prassi delle *major*, il contratto di esclusiva non risponde soltanto a una logica di investimento sull'artista, ma assurge ad una funzione strategica più ampia: il controllo del catalogo.

La concentrazione dei *master* e di diritti di sfruttamento economico nelle mani di pochi operatori consente di esercitare un potere significativo non solo sugli artisti, ma sull'intera filiera, incidendo su distribuzione, visibilità e modalità di sfruttamento delle opere.

In questa chiave di lettura l'esclusiva assume una valenza sistemica divenendo uno strumento che può incidere sul pluralismo culturale e sulla struttura concorrenziale del mercato ed è proprio per tale ragione che il diritto europeo impone un controllo sostanziale su tali accordi, richiedendo che essi siano giustificati da esigenze oggettive e siano proporzionati e limitati nel tempo.

Alla luce di quanto esposto, il contratto di esclusiva si colloca in una zona di tensione permanente tra libertà negoziale e tutela della concorrenza, se da un lato esso rappresenta uno strumento essenziale per il funzionamento dell'industria discografica, dall'altro può trasformarsi in un meccanismo di compressione della libertà artistica e di consolidamento di posizioni dominanti, soprattutto quando applicato in modo sistematico e asimmetrico.

Si ritiene dunque imprescindibile, che tali accordi siano valutati non solo sotto il profilo civilistico, ma anche alla luce dei principi concorrenziali comunitari affinché l'esclusiva non diventi un mezzo di esclusione del mercato, bensì uno strumento equilibrato di cooperazione economica.

III.4. Contratti di Distribuzione:

Con le tecnologie di cui disponiamo al giorno d'oggi non è sicuramente impensabile o irrealizzabile un progetto di carriera basato sull'auto-produzione, e il conseguente sfruttamento dei canali distributivi digitali apprestati dalle nuove risorse dello *streaming*, dunque produrre, promuovere e commercializzare la propria opera senza l'intermediazione di una casa discografica.

È pacifico che, in seguito soprattutto ai primi successi discografici, per proiettare oltre la propria carriera artistica ed innalzare l'asticella del livello professionale conseguibile, sia inevitabilmente necessario accedere a veicoli di distribuzione dei propri progetti passando attraverso le strutture consolidate.

Il contratto di Distribuzione discografica è l'accordo con cui il titolare di diritti su un'opera musicale affida ad un soggetto terzo il compito di rendere disponibile il prodotto sul mercato, sia esso fisico o digitale.

A differenza dei contratti di licenza con cui si trasferisce la titolarità dei *master*, e dunque il diritto di sfruttamento economico dell'opera, attraverso la distribuzione si realizza una volontà contrattuale orientata ad un'attività meramente logistica e commerciale, senza attribuzione di alcun potere di sfruttamento economico.

La distribuzione discografica è dunque la "rete" invisibile che congiunge gli artisti al pubblico, qualificandosi come un contratto tipico di mandato con o senza rappresentanza, adattato alle specificità dell'esercizio commerciale nel settore musicale.

Nel diritto civile italiano il contratto di distribuzione discografica non costituisce una fattispecie tipica espressamente disciplinata dal legislatore, ma trova il proprio fondamento nell'autonomia negoziale sancita dall'art. 1322, comma 2 c.c., configurandosi come contratto atipico socialmente tipizzato, la cui struttura viene tradizionalmente ricondotta in via funzionale allo schema del mandato, talora con rappresentanza.

Ai sensi dell'articolo 1703 c.c., il mandato è il contratto con il quale una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra, e quando il mandatario agisce in nome e per conto del mandante trova applicazione il mandato con rappresentanza, disciplinato degli artt. 1387 ss c.c., con effetti diretti nella sfera giuridica del rappresentato.

La dottrina prevalente riconosce il contratto di distribuzione discografica allo schema del mandato commerciale, in quanto: il distributore non acquista la titolarità dei diritti di sfruttamento; agisce per conto del titolare (autore, artista o produttore di fonogrammi); pone in essere attività giuridicamente rilevanti nell'interesse altrui (messa in commercio, accordi con rivenditori, caricamento su piattaforme digitali).

L'avvento delle piattaforme digitali di *streaming* non ha inciso sulla natura giuridica del rapporto distributivo ma esclusivamente sulle modalità tecniche di esecuzione del mandato nel modello digitale. Il distributore non consegna più supporti fisici, compie atti di messa a disposizione tecnica dell'opera presso piattaforme terze (*Spotify, Apple Music Amazon Music*) e agisce per conto del titolare dei diritti sulla base di autorizzazione contrattuale.

Si ritiene essenziale, sul piano sistematico, distinguere il distributore, che agisce sulla base di un mandato (accordo commerciale), con la piattaforma di *streaming*, che opera quale prestatori di servizi digitali verso l'utente finale. In questo senso, la piattaforma non è mandataria a dei titolari dei diritti, e svolgendo un'attività economica autonoma è soggetta alle normative europee sui servizi digitali. Il distributore invece resta estraneo alla disciplina dei servizi della società dell'informazione, non è qualificabile come

prestatore di servizi ex articolo 56 TFUE, ed opera esclusivamente nella fase a monte della filiera. Lo stesso art. 3 del Regolamento DSA, qualifica espressamente come “piattaforma online” solo i soggetti che diffondono direttamente i contenuti al pubblico su richiesta degli utenti. In questo modello, il distributore opera come mandatario commerciale che consente l'esercizio mediato dei diritti di sfruttamento economico, mentre la piattaforma di *streaming* costituisce il soggetto che realizza la comunicazione al pubblico dell'opera, assumendo inevitabilmente la qualifica di prestatore di servizi digitali ai sensi del diritto unionale.

Occorre infine precisare, che il distributore non è un soggetto ontologicamente necessario nello schema giuridico dello *streaming*, ma si configura come un intermediario tecnico-commerciale che opera a monte della piattaforma, per conto del titolare di diritti e non verso il pubblico. Dunque, organizza e rende possibile l'accesso dell'opera alle piattaforme di *streaming* senza effettuare direttamente la comunicazione al pubblico. Come accennato nell'*incipit* del paragrafo, nei modelli di auto-pubblicazione digitale, l'artista non stipula un vero e proprio contratto di distribuzione discografica, ma accede ad un servizio tecnico di intermediazione digitale privo di autonomia commerciale e strategica. La *distribuzione discografica* emerge quando la filiera diventa complessa, quando vi sono territori, cataloghi, *marketing* e *reporting* strutturati, negoziazioni con piattaforme, rapporti stabili B2B: qui il distributore coordina, negozia, pianifica e rende possibile lo sfruttamento economico su scala.

Storicamente la distribuzione nasce come attività logistica fisica e strettamente pragmatica: stampa, magazzinaggio e diffusione nei punti vendita. Con l'avvento della digitalizzazione, il baricentro si è progressivamente spostato verso la distribuzione *online*, svolta da piattaforme e soggetti specializzati, pur ravvisandosi non di rado dei modelli ibridi, come nel caso di vinili o tirature limitate, che combinano distribuzione fisica e digitale.

Prescindendo dal formato di distribuzione che si vuole adottare, i distributori prevedono generalmente compensi che possono essere calibrati in ragione della durata, del territorio e delle modalità di reportistica, ma soprattutto, possono prevedere clausole di esclusiva particolari che talvolta vengono inserite nei contratti, che impediscono di fatto agli artisti di avvalersi di più canali distributivi contemporaneamente.

Altre criticità riguardano la trasparenza dei dati e la non assunzione di obblighi promozionali da parte dei distributori.

Non è infrequente, infatti, da parte degli artisti indipendenti lamentarsi per ritardi o incongruenze nella rendicontazione delle *royalties*, con conseguenti difficoltà a monitorare il reale andamento dei propri brani. Di pari passo, a volte, vi è la tendenza a dimenticare che il soggetto che si incarica della distribuzione commerciale non è responsabile di obblighi promozionali: la sua funzione si estrinseca nella messa a disposizione sul mercato del prodotto e dunque nel rendere disponibile la musica al pubblico, senza però svolgere alcuna attività di marketing. Di conseguenza, senza un piano di supporto promozionale autonomo o parallelo, un progetto discografico resta di rimanere “silenzioso”, seppur presente nelle piattaforme.

Nonostante il modello più elementare di contratto di distribuzione sia utilizzato da soggetti ancora privi di un ruolo consolidato nel panorama, il ricorso a tali tipi di accordi discografici non è risorsa esclusiva di artisti indipendenti.

Per quanto concerne le modalità attraverso cui esso si concretizza, alcuni esempi pratici possono chiarire la portata di tali contratti:

- *Distribuzione digitale indipendente:*

Quando un artista utilizza piattaforme come *TuneCore*, *DistroKid*, *CD Baby* o altre simili, affidando a tali intermediari il compito di caricare il proprio brano sulle piattaforme di streaming (*Spotify*, *Apple Music*, *Amazon Music*, ecc...) e di

raccoglierne le relative *royalties*. Il titolare dei diritti del brano mantiene la proprietà dei master e la libertà artistica e commerciale, mentre i distributori a seguito della corresponsione di una *fee* annuale o una percentuale sulle entrate, si occupano della distribuzione dell'opera senza possedere alcun controllo creativo sulla stessa. I costi ridotti ed il totale controllo artistico lo rendono il modello prediletto per gli artisti emergenti che non vogliono, o che ancora non possono, interfacciarsi direttamente con una *major* discografica.

- *Distribuzione Major:*

In questo caso, un'etichetta indipendente che ha già prodotto un album o un vinile può affidarsi ad una multinazionale come *Universal Music*, *Sony* o *Warner Music*, per la distribuzione su larga scala. Tali etichette non acquisiscono i diritti sul master (che restano alla *indie label*), ma si occupano di gestirne la produzione fisica, la logistica e i rapporti con i rivenditori (negozi di dischi, catene, *e-commerce*). Il vantaggio è evidente: l'etichetta indipendente guadagna accesso a una rete di distribuzione capillare e internazionale, a cui non avrebbe accesso da sola.

Lo svantaggio, però, sta nella minore autonomia commerciale: le *major labels* controllano i tempi, le modalità e spesso anche le priorità di distribuzione, influenzando così la visibilità dell'opera sul mercato.

- *Modello di distribuzione ibrido:*

Un modello sempre più diffuso è quello che offrono operatori come *The Orchard* (controllata da *Sony*), che si posizionano a metà strada tra i distributori puri e le etichette. In questi casi, l'etichetta indipendente mantiene la proprietà dei master e la gestione artistica del proprio catalogo, ma affida a *The Orchard* la distribuzione digitale internazionale, con in più servizi aggiuntivi: analisi dati, supporto promozionale, consulenza strategica. In questo modo, la *indie label* conserva la propria identità e controllo creativo, ma beneficia della potenza di fuoco e della rete globale di un gruppo multinazionale.

Questo modello è tipico di molte etichette medio-piccole che vogliono espandersi senza rinunciare alla propria autonomia.

In definitiva, seppur non incidendo direttamente sulla titolarità dei diritti di sfruttamento commerciale delle opere, il contratto di distribuzione rappresenta una delle forme di contrattazione imprescindibili della filiera discografica: che si tratti di un servizio indipendente, di una multinazionale o di una forma ibrida, determina in modo decisivo la possibilità di un'opera di raggiungere il pubblico e di affermarsi nel mercato.

III.5. Contratti di Casting:

Non sempre nella realtà discografica le scelte sui nuovi talenti da firmare sono visibilmente chiare ed intelleggibili, ci sono casi in cui si reputa necessario testare e mettere alla prova il potenziale commerciale di un giovane artista. Difatti, in una dimensione come quella che si prova a descrivere, risulta sempre di difficile definizione ravvisare caratteri di staticità, raffigurandosi e connotandosi per una rappresentabilità delle figure sempre in divenire.

Come trattato in precedenza nella sezione riservata al reparto A&R, il carattere intuitivo e prodromico della visione di alcuni interpreti dell'industria, ha caratterizzato il panorama globale per diversi decenni a venire. Ora, in un mondo connotato dalla globalizzazione mediatica e dalla condivisibilità planetaria, attraverso i *social media* e le nuove piattaforme di *streaming* digitale, scovare un'artista promettente, ma ancora in fase di esordio, risulta sempre più immediato. Allo stesso modo la proliferazione dei talenti impedisce a coloro che si insinuano nel *music business* per la prima volta di essere realmente a conoscenza delle trame che vi si celano alle spalle. L'ulteriore possibilità di *auditing* individuale dei numeri e delle statistiche di *streaming* maturate sia a livello *social* che sui canali di distribuzione, conduce alla comparazione tra artisti simili sulla base del seguito ottenuto, ingenerando una convinzione per molti del settore che si sia già manifestata la maturità artistica necessaria per ottenere contratti di grandi dimensioni e

palcoscenici di notevole spessore. Il rischio è quello collettivo di concedere sempre più rilevanza mediatica e commerciale ad artisti che, sebbene possano contare su un certo sostegno da parte del pubblico, possano non essere realmente pronti e contrattualmente avveduti per determinati *stage* dell'industria

I contratti di Casting, in questo senso, possono configurarsi come una buona soluzione per gestire il piano di carriera di artisti emergenti alle prese con la prima forma di contrattazione discografica, senza appesantire le vie di esodo negoziale o escludere soluzioni alternative.

Difatti, formalmente si possono configurare anche come accordi precontrattuali o di opzione, con cui la *label* (o le società di intrattenimento, che si avvalgono spesso di tale strumento) seleziona temporaneamente un artista con il fine di verificarne il potenziale creativo e commerciale prima di offrirgli un contratto discografico pieno (*Licenza, Esclusiva*).

Nella prassi, però tali accordi sono strutturati come veri e propri contratti di *full production*, stando ad indicare con il termine un vero e proprio contratto di piena produzione discografica.

In tale schema, la casa discografica si assume integralmente i costi necessari alla realizzazione del prodotto musicale: dalle fasi di registrazione al mixaggio, dal *mastering* fino, in alcuni casi, alla promozione e alla produzione di *videoclip* ufficiali. In cambio di questo investimento iniziale, l'etichetta acquisisce la proprietà definitiva dei *master*, riconoscendo all'artista una percentuale dei ricavi in *royalties* derivanti dallo sfruttamento commerciale dell'opera. Come ribadito in precedenza, una tale operazione consente di far assumere alla *label* la qualifica di produttore di fonogrammi ai sensi dell'art. 78 LDA⁸³, e dunque di pieno titolare dei diritti connessi sul fonogramma.

⁸³ Cfr. art. 78 L.633/1941, sul *produttore di fonogrammi*.

L'utilizzo dei contratti di *casting* è tradizionalmente rivolto dunque ad artisti emergenti, in qualità di figure prive di un repertorio consolidato o di un potere contrattuale tale da attrarre fin da subito un contratto di esclusiva. È proprio per questo che la *label* accetta di correre il rischio economico: investendo su un talento ancora in fase di costruzione, può bilanciare l'esborso economico attraverso l'ottenimento della titolarità dei *master*, che diventa l'*asset* centrale per la remunerazione dell'etichetta, e in aggiunta, attraverso la previsione di *royalties* spesso inferiori rispetto a quelle riconosciute in contratti più maturi.

Sul piano funzionale, il *casting* rappresenta un ottimo meccanismo di selezione industriale: consente all'etichetta di individuare e coltivare potenziali successi, riducendo l'esposizione economica e costruendo progressivamente un catalogo che possa generare valore nel tempo. Per l'artista, invece, questo strumento può assumere il ruolo di “palestra” professionale, offrendo accesso a strutture produttive e tecniche di alto livello, altrimenti precluse, e permettendo di iniziare a definire un repertorio ufficiale con standard qualitativi professionali.

La prassi tuttavia, mostra come, nella maggior parte dei casi, agli artisti emergenti non vengano riconosciuti anticipi significativi e la direzione creativa sia fortemente limitata, poiché la *label* – in virtù della proprietà dei *master* – può incidere direttamente e in modo significativo sulle scelte artistiche e produttive. A ciò si aggiunge che le *royalties* maturate sono spesso poco remunerative, specie nei primi stadi di carriera, quando i volumi di vendita o di *streaming* non sono ancora consistenti.

Tali elementi contribuiscono a delineare il contratto di *casting* come uno strumento valido ed essenziale per aprire le porte del mercato agli emergenti, se affrontato con estrema consapevolezza, per non incorrere in un'inaspettata restrizione della libertà di autodeterminazione artistica.

III.6. Clausole accessorie e profili di criticità:

Nel sistema attuale le clausole non si limitano a disciplinare aspetti e accessori del rapporto ma costituiscono il luogo giuridico in cui si realizza la maggior parte dell'allocazione del rischio economico e creativo tra artista ed etichetta.

In questa sede, dunque, si manifesta in modo spesso silente, ma incisivo, il rapporto di forza negoziale tra le parti. La prassi contrattuale dimostra come numerose previsioni, pur formalmente recite, siano strutturate in modo tale da produrre effetti sostanziali che l'artista difficilmente è in grado di percepire al momento della sottoscrizione: si tratta di clausole che la dottrina e la pratica forense qualificano come "clausole oscure" non perché intrinsecamente illegittime, ma perché tecnicamente complesse, opache o giuridicamente sbilanciate. Pur non costituendo anomalie patologiche del sistema contrattuale, l'impatto giuridico ed economico dipende dal modo in cui vengono strutturate combinate e soprattutto comprese dalla parte negozialmente più debole. Tali clausole operano principalmente su quattro direttrici:

- 1 *Anticipi e il loro recupero (recoupment)*;
- 2 *Meccanismi di cross collateralizzazione e riequilibrio contrattuale*;
- 3 *Opzioni e diritti di prelazione*;
- 4 *Clausole risolutive espresse*

III.6.I *Anticipo discografico e recoupment:*

L'*anticipo discografico* rappresenta uno degli elementi più frequenti del contratto di produzione fonografica e dal punto di vista giuridico esso non trova una disciplina tipizzata nella Legge 633/41 (LDA), ma si fonda sugli schemi civilistici dell'autonomia contrattuale riconosciuta dall'art. 1322 c.c., e sulla liceità della concessione dei diritti patrimoniali d'autore ex art. 12 LDA e dei diritti connessi a ex art. 72 ss. LDA.

Si può definire come una prestazione patrimoniale anticipata effettuata dall'etichetta a fronte di futuri proventi derivanti dallo sfruttamento economico delle opere.

In dottrina, è acclarata l'idea che l'anticipo non costituisca un compenso autonomo per l'attività creativa dell'artista, bensì un'anticipazione sui ricavi futuri, in tal senso, l'anticipo discografico opera come strumento di anticipazione del rischio economico, destinato a essere recuperato attraverso lo sfruttamento commerciale dell'opera⁸⁴.

Il *recoupment* comporta: A) che le *royalties* maturate dall'artista non vengano corrisposte sino a quando l'anticipo non sia integralmente rientrato; B) che il rischio economico dell'insuccesso commerciale venga in larga parte traslato sull'artista, il quale potrebbe non percepire alcun compenso ulteriore pur in presenza di sfruttamento dell'opera.

A livello normativo le strutture delineate risultano compatibili con la L. 633 del 22 aprile del 1941, poiché la LDA non impone una forma specifica di remunerazione, ma richiede che lo sfruttamento economico dell'opera avvenga in forza di un titolo valido e consapevole. Con l'adozione della Direttiva DSM si è introdotto inoltre un correttivo rilevante a questo assetto: stabilendo all'art. 18 il principio di remunerazione adeguata e proporzionata, e all'articolo 19 l'obbligo di trasparenza sulle modalità di sfruttamento dei proventi generati. È essenziale per entrambi i legislatori che *le clausole di anticipo e recupero* non svuotino di contenuto il diritto alla remunerazione soprattutto quando l'opera genera introiti significativi.

Se inteso quale investimento produttivo recuperabile è dunque funzionale alla giustificazione dei poteri di controllo attribuiti al produttore, da ciò discende che le clausole di recupero dell'anticipo sono in linea di principio legittime, tuttavia, la sua compatibilità con l'ordinamento deve essere valutata alla luce del principio di buona fede nell'esecuzione del contratto sul piano nazionale (art. 1375 c.c.), e dal versante europeo, del principio di equa remunerazione sancito dall'art. 18 della Direttiva 2019/790 (DSM).

⁸⁴ PASSMAN, *All You Need to Know about the Music Business*, in Part II-Chapter 8, Eleventh edition 2023, New York: Simon & Schuster.

Il Legislatore comunitario non è infatti inavveduto circa la posizione di struttale debolezza di autori e *performer* nella contrattazione e prevede un pacchetto di tutele, per così dire, “operative”, attraverso le disposizioni concernenti gli obblighi di informativa su sfruttamento e ricavi, i meccanismi di adeguamento appena ricordati, e per rendere esigibili tali diritti, senza incorrere in costi proibitivi, dispone che gli Stati debbano offrire accesso a canali di risoluzione alternativi delle controversie volontari (c.d. canali ADR volontari). In dottrina si ritiene⁸⁵ che, solo attraverso la predisposizione di tali meccanismi, i diritti di trasparenza e di adeguamento a fronte di compensi non proporzionati possono finalmente essere tutelati sul piano effettivo, concedendo ai legittimati di poter adire strumenti di risoluzione alternativi delle controversie che permettono di far valere le proprie ragioni, al netto di quei costi e quelle frizioni, che spesso, scoraggiano l'azione giudiziaria.

III.6.II *Cross-collateralization e riequilibrio contrattuale:*

Particolarmente incisiva è la clausola di *cross-collateralization*, o dir si voglia compensazione incrociata, attraverso la quale l'etichetta si riserva di compensare le perdite di un progetto con i proventi generati da opere successive o parallele dell'artista. Sebbene tale meccanismo sia formalmente ammesso nell'autonomia negoziale, la dottrina ha messo in luce come esso accentui significativamente l'asimmetria informativa e finanziaria tra le parti, sottolineando come la compensazione incrociata, se non accompagnata da obblighi informativi stringenti, rischia di svuotare il contenuto il diritto stesso dell'artista a una remunerazione effettiva.

Come ribadito, in ambito comunitario l'art. 19 della Direttiva DSM impone ai titolari dei diritti obblighi di trasparenza periodica, proprio al fine di consentire all'artista di comprendere l'impatto economico reale di simili clausole. Ciò è affermato alla luce dell'effetto giuridicamente rilevante che, invero, tali clausole sono inclini a generare:

⁸⁵ ROSATI, ELEONORA, *Copyright in the Digital Single Market: Article-by-Article Commentary to the Provisions of Directive 2019/790* (Oxford, 2021; online edn, Oxford Law Pro, 23 Sept. 2021)

neutralizzare l'autonomia economica delle singole opere, trasformando l'intero rapporto in un unico saldo contabile. Pragmaticamente, il rischio principale è che un'opera di successo venga utilizzata per compensare insuccessi precedenti e l'artista non percepisca *royalties* neppure in presenza dei risultati commerciali positivi.

Dunque, la clausola di compensazione incrociata è pienamente legittima se, chiaramente esplicitata e bilanciata, attraverso il combinato disposto dell'art. 18 DSM (*adeguatezza della remunerazione*) e dell'art. 20 della stessa, che riconosce agli autori un meccanismo di adeguamento contrattuale qualora ritengano la remunerazione originariamente pattuita sproporzionatamente bassa, rispetto ai proventi effettivi.

La CGUE nella (causa c 27710 lux) ha confermato che la tutela economica dell'autore non può essere elusa attraverso assetti contrattuali che, pur formalmente validi, producono un sostanziale svuotamento dei diritti patrimoniali.

III.6.III *Le clausole di opzione:*

Le *clausole di opzione* attribuiscono all'etichetta il diritto unilaterale di estendere il rapporto contrattuale (ad esempio per ulteriori album o periodi) senza un corrispondente obbligo per l'artista. Il patto di opzione è ammissibile purché: *in primis* il contenuto del contratto futuro sia determinato o determinabile, ed in secondo luogo, il vincolo non si traduca in una compressione eccessiva della libertà contrattuale.

Nel settore discografico, la criticità si identifica nel rischio che l'opzione prolunghi di fatto la durata del vincolo senza una nuova negoziazione, o ancor peggio, cristallizzi condizioni economiche non più attuali. Le clausole in questione trovano un proprio limite possibile nell'ordinamento italiano all'art. 2596 c.c., di cui si è trattato in precedenza, circa i patti di non concorrenza, che consentono una limitazione all'attività economica di uno dei contraenti, solo se circoscritta sotto il profilo dell'oggetto, del tempo e del luogo.

III.6.IV *Clausole risolutive espresse:*

Le *clausole risolutive espresse* trovano la loro disciplina nella materia civilistica classica all'art. 1456 c.c., che consente alle parti di stabilire anticipatamente quali inadempimenti comportino la risoluzione automatica del contratto. Nella prassi discografica, sono previste solitamente per ritardi nella consegna delle opere, mancato rispetto di *standard* qualitativi o violazione di obblighi di esclusiva.

Assumono rilievo particolare quando sono collegate a obblighi di consegna o di pubblicazione delle opere la prassi discografica mostra come attraverso obblighi di produzione seriale di album si realizzi talvolta una durata mascherata del vincolo contrattuale la dottrina civilistica ha chiarito che tali meccanismi e possono integrare un'ipotesi di elusione delle norme imperative sulla durata dei contratti con conseguente possibilità di unità parziale o riequilibrio giudiziale

III.7. *Oltre il contratto: riflessioni finali sulla consapevolezza contrattuale.*

Il percorso tracciato in questo capitolo ha mostrato come il contratto discografico non sia un mero documento tecnico, ma il vero cuore pulsante dell'industria musicale, il luogo in cui si intrecciano creatività e mercato, aspirazioni artistiche e strategie industriali.

Ogni tipologia contrattuale, dalla licenza alla distribuzione, dal *casting* all'esclusiva, risponde a logiche economiche e giuridiche precise, delineando scenari che possono favorire o, al contrario, ostacolare la crescita di un artista. Inoltre, aggiungendo a tale disamina anche una lettura complessiva della disciplina delle clausole particolari, appare pacifico come il contratto discografico sia uno strumento di straordinaria complessità giuridica, nel quale si intrecciano diritto d'autore, diritto civile e diritto della concorrenza. L'ulteriore consapevolezza delle implicazioni normative di ciascuna clausola non rappresenta un elemento accessorio, ma costituisce senz'altro condizione imprescindibile affinché l'artista possa negoziare in modo informato e tutelare effettivamente la propria libertà creativa ed economica. È proprio questo, infatti, il territorio in cui si innestano

le “zone d’ombra” del sistema. Basti considerare l’esempio, solo in apparenza innocuo, di una clausola di esclusiva contrattuale che obblighi l’artista alla realizzazione di un certo numero di album, imponendo intervalli temporali minimi tra una pubblicazione e l’altra. Una simile previsione, assolutamente frequente nella prassi discografica e che sembra rappresentare una semplice regola organizzativa, cela in realtà un vincolo cronologico occulto. In termini esemplificativi, la creazione di un album non è un processo meccanico: richiede ispirazione, maturazione artistica, e tempi di lavorazione che spesso sfuggono all’imposizione di schemi rigidi. Eppure, la presenza sul piano contrattuale di siffatte clausole finisce per trasformare un contratto pensato per disciplinare la produzione di opere artistiche, in un contratto di durata dissimulata, capace di vincolare l’autore alla *label* per un arco temporale potenzialmente lungo e sproporzionato, spesso, senza che l’artista ne abbia piena consapevolezza al momento della firma.

A questi meccanismi si aggiungono inoltre le antinomie concernenti le modalità di rendicontazione e *accountability*, che nella loro opacità possono compromettere la trasparenza nella redistribuzione delle *royalties*. In parallelo, l’evoluzione tecnologica e l’avvento dello *streaming* hanno fatto emergere nuove dinamiche contrattuali legate al *marketing* e alla profilazione del prodotto musicale.

Le etichette, oggi più che mai, non si limitano a promuovere un brano: costruiscono veri e propri ecosistemi narrativi, capaci di plasmare la percezione del pubblico:

Playlist editoriali, algoritmi di raccomandazione, campagne “targettizzate” sui *social media* diventano così strumenti non solo di promozione, ma di selezione.

L’artista viene spesso valutato in base al suo “*engagement*” e alla capacità di attrarre segmenti specifici di pubblico, riducendo il rischio d’investimento per la *label* ma accentuando il rischio, per l’artista, di essere considerato un mero “prodotto” da immettere in un mercato sempre più competitivo e profilato.

In tale contesto, è evidente che la consapevolezza contrattuale diventi l’arma principale di tutela per gli artisti, per i quali, conoscere i contenuti effettivi delle clausole,

comprendere le possibili vie di esodo dai contratti e le forme di protezione riconosciute dagli ordinamenti non è più un lusso, ma una necessità imprescindibile.

L'ingenuità con cui molti artisti emergenti firmano i primi accordi, spesso attratti dall'illusione di una rapida ascesa, rischia di trasformarsi in un vincolo duraturo e penalizzante, capace di compromettere non solo i ricavi economici, ma la libertà stessa della creazione artistica. Per tali ragioni, l'auspicio conclusivo di questo capitolo è quello di una maggiore diffusione della conoscenza giuridica e istituzionale che si cela dietro i contratti discografici. L'opacità e la poca trasparenza riguardo alla distribuzione dei proventi concernenti la gestione contrattuale degli autori, con riguardo soprattutto agli artisti c.d. emergenti, alle prese con le prime forme di contrattazione discografica, hanno condotto all'affermazione di non pochi dissapori in materia di *royalties*, *contract management*, e *discovery* contrattuale tra gli interpreti del mercato.

Uno dei casi più rilevanti, è quello del rapper Marracash, pseudonimo di Fabio Bartolo Rizzo, pilastro della scena musicale *hip-hop* e *urban* italiana contemporanea, affermatosi anche come una delle figure più influenti nel dibattito sull'industria musicale e sulla tutela degli artisti, che dopo il successo degli album "Persona" e "Noi, Loro, Gli Altri" ha più volte denunciato pubblicamente l'urgenza di una maggiore chiarezza contrattuale con le etichette discografiche.

In una serie di interviste rilasciate tra il 2021 e il 2022, Marracash sottolinea chiaramente la necessità di strumenti di *auditing* indipendenti per gli artisti, che possano permettere agli stessi di monitorare i numeri reali dei proventi discendenti dalle proprie *royalties*, e accedere dunque, in modo diretto, alla supervisione delle redistribuzioni monetarie tra gli artisti e l'etichetta, senza doversi affidare "ad occhi chiusi" alle comunicazioni delle *labels*. Queste dichiarazioni riflettono una critica più ampia all'impianto discografico attuale, in cui la sofisticatezza dei contratti e, a volte, la mancanza di trasparenza possono condurre a scenari in cui gli artisti non hanno la piena consapevolezza dei guadagni effettivi che maturano.

Un'altra importante testimonianza è quella dell'artista genovese Tedua, pseudonimo di Mario Molinari, uno dei principali attori del mercato discografico moderno, riconosciuto dal pubblico per il suo stile lirico innovativo ed una spiccata capacità di introspezione narrativa che ne caratterizza le opere. Attraverso la sua attività, ha saputo consolidare la propria posizione di voce generazionale autentica, contribuendo non solo all'evoluzione del genere *urban* all'interno dell'industria, ma anche alla riflessione critica sulle dinamiche contrattuali che governano il mercato discografico odierno.

Durante un'intervista del 2023, condotta da Antonio Dikele Distefano per la rivista di musica *urban* "Esse Magazine" di cui è direttore, sul palco del Teatro Nazionale di Milano, l'artista, in relazione al rapporto tra artisti emergenti agli albori e *major labels* discografiche, ha affermato⁸⁶:

"Perché tu ti aspettavi di arrivare ad Hollywood, e trovare tutti agghindati che aiutassero un ragazzo con il dono mal gestito di saper parlare, a diventare un uomo."

Questa riflessione, descrive in modo esemplare uno spaccato di vivida realtà nelle relazioni tra i giovani artisti emergenti e le solide strutture discografiche, in cui Tedua, attraverso l'esternazione di una personale sensazione di vita vissuta, manifesta in modo metaforico il senso di smarrimento e disillusione che molti artisti sperimentano nell'interfacciarsi per la prima volta con il mondo dell'industria musicale, lasciando così intendere che all'interno dell'industria gli operatori economici tendono a tutelare i propri interessi commerciali, focalizzati ad una redditività immediata, lasciando spesso gli autori privi di supporto nella gestione del successo e della progressione di carriera, per cui giovani talenti non ancora maturi sul piano personale e contrattuale, rimangono vulnerabili innanzi a meccanismi industriali che non sempre perseguono il loro bene.

⁸⁶ ESSEMAGAZINE, *Tedua è rinato: parla del disco, del suo Inferno e del Paradiso, di amore e altro*|Esse a Teatro (min: 34:56-37:26) <https://www.youtube.com/watch?v=O0UsX7yxHfY&t=2480s>

Parlando delle *major labels* e delle asimmetrie informative tra artisti ed etichette al momento della firma, prosegue dicendo⁸⁷:

“Quello che vorrei io, è che ci fosse una scuola, un percorso o uno studio, che potesse mettere in guardia tutti i nuovi ventenni su tutto quello che riguarda il discorso merchandising, SIAE, royalties, contratti e soprattutto booking.”

In tale dichiarazione, l'utilizzo dell'espressione “mettere in guardia”, risulta pregnante e merita particolare attenzione, raffigurando in modo chiaro la prospettiva dell'artista. La mancanza di competenze in ambiti fondamentali come il diritto d'autore ed il *contract managment*, espone i nuovi *players* del mercato a forme di asimmetria contrattuale, che possono indurli a firmare contratti svantaggiosi o cedere i propri diritti senza consapevolezza, ed essere costretti dunque, a subirne gli sfruttamenti economici da parte di operatori più esperti. Si evidenzia così una criticità strutturale del sistema, invocando la necessità di percorsi formativi, quasi accademici, finalizzati a rendere i giovani futuri artisti edotti dei propri diritti di proprietà intellettuale e adeguatamente consapevoli sull'aspetto giuridico-commerciale della propria attività, in modo da colmare il divario informativo che li separa dalle etichette discografiche all'ingresso del mercato.

Anche numerosi altri artisti nazionali affermati, dal cantautore Mecna alla musicista Madame, hanno sollevato dubbi pubblici sulla gestione contrattuale delle loro carriere, sottolineando come nonostante abbiano raggiunto un alto livello di *audience* sul territorio nazionale, e conseguito importanti riconoscimenti per i traguardi professionali completati, continuino a riscontrare problematicità relative alla comprensione delle modalità di rendicontazione e faticino ad ottenere condizioni contrattuali più eque, soprattutto in relazione ai diritti di sincronizzazione e alle *royalties* sui diritti secondari.

⁸⁷ ESSEMAGAZINE, *Tedua è rinato: parla del disco, del suo Inferno e del Paradiso, di amore e altro*|Esse a Teatro (min: 34:56-37:26) <https://www.youtube.com/watch?v=O0UsX7yxHfY&t=2480s>

Non solo in Italia, le controversie in materia di *royalties* ed equa retribuzione degli artisti, in particolar modo a seguito della digitalizzazione e l'avvento dei nuovi *provider* di riproduzione, caratterizzano ormai l'intero settore globale. Tra le diverse diatribe legali che lo hanno visto protagonista negli anni, sempre Kanye West, nel 2020, ha sollevato un caso di risonanza internazionale, pubblicando sui propri canali social i contratti discografici stipulati con l'etichetta multinazionale Universal Music Group.

West ha chiesto una riforma radicale del sistema, esortando gli artisti a rivendicare le proprie facoltà connesse alla proprietà intellettuale e invitandoli a possedere i *master* originali delle proprie registrazioni, polemizzando, attraverso la pubblicazione dei propri accordi discografici con la Universal *label*, sulla durata eccessiva dei vincoli contrattuali, che egli stesso ha definito come "opprimenti", la mancanza di controllo effettivo sui master e la generale opacità dei sistemi di ripartizione economica⁸⁸.

In conclusione, nel contesto attuale del mercato discografico, che questo elaborato si è proposto di analizzare in alcune delle sue linee essenziali, emerge con chiarezza il "grido di auto" degli artisti, consolidati nel panorama musicale o *new entry*, in cerca di accrescere i profitti generati dalla propria attività o in fase di approccio primordiale con la contrattazione discografica; ben consapevoli delle proprie posizioni giuridiche soggettive o altresì, vittime inconsapevoli di dinamiche commerciali più ampie di loro.

Solo attraverso una piena consapevolezza degli strumenti normativi, delle clausole contrattuali e delle dinamiche di mercato, gli artisti potranno essere realmente avveduti nel momento della firma, percependo il contratto non come un ostacolo o come un destino imposto dall'alto, ma come un mezzo negoziale attraverso cui costruire, con lucidità e tutela, il proprio percorso artistico.

⁸⁸ PITCHFORK, *What does Kanye West actually gain (or lose) from sharing his record contracts?*, <https://pitchfork.com/thepitch/kanye-record-contracts-universal/>

È in questo equilibrio tra arte e diritto che si gioca la vera sfida dell'industria musicale contemporanea.

CONCLUSIONI

Il percorso sviluppato nel presente elaborato ha inteso ricostruire con metodo giuridico ed attenzione sistematica l'evoluzione del mercato discografico, per come lo conosciamo oggi, quale fenomeno complesso e stratificato in costante trasformazione, nel quale si intrecciano dinamiche culturali, tecnologiche, economiche e normative. Muovendo dall'analisi delle origini del mercato musicale e della sua progressiva industrializzazione, la trattazione ha mostrato come l'attività artistica abbia progressivamente cessato di essere soltanto espressione culturale o manifestazione creativa individuale, per assumere i tratti di una vera e propria filiera industriale organizzata, capace di incidere in modo significativo a livello economico sui modelli di consumo e sulle strutture di mercato. In tale contesto, la digitalizzazione ha rappresentato una cesura strutturale idonea a ridefinire radicalmente le modalità di produzione distribuzione, fruizione e sfruttamento economico delle opere musicali, non configurandosi dunque come un semplice passaggio tecnologico, bensì, può di certo sostenersi, che l'avvento delle piattaforme di *streaming* ha determinato il passaggio definitivo dalla musica come prodotto, alla musica come servizio. Per tali considerazioni, si è percepita la necessità, da parte del legislatore e degli interpreti del diritto, di riconsiderare le categorie giuridiche tradizionali in rapporto alle nuove modalità di produzione e circolazione delle opere, ed è proprio in questa prospettiva, che l'elaborato ha inteso mettere in luce come il diritto dell'Unione Europea, attraverso le scelte complessive del Legislatore e dell'interpretazioni decisive della CGUE, abbia governato la transizione digitale non attraverso la creazione di un sistema normativo nuovo ed autonomo, ma mediante l'estensione e il progressivo adattamento degli istituti giuridici consolidati - quali il diritto di comunicazione al pubblico, il diritto di messa a disposizione e i diritti di sfruttamento tecnologico economico - all'interno del mercato unico digitale.

La ricostruzione della giurisprudenza della CGUE e degli interventi del Legislatore unionale ha consentito inoltre, di dimostrare come la fruizione digitale delle opere musicali rientri oggi a pieno titolo nella cornice della libera prestazione dei servizi, ex art.

56 TFUE, trovando un fondamento normativo coerente nell'ordinamento comunitario. Nel secondo capitolo, l'attenzione si è spostata sul vero e proprio nucleo autorale del sistema, attraverso l'analisi del diritto d'autore e dei diritti connessi, considerati non come meri strumenti di tutela formale, ma come architravi essenziali dell'equilibrio tra creatività del mercato e interesse collettivo alla circolazione delle opere. L'approfondimento delle componenti morali e patrimoniali del diritto d'autore, alla luce della Legge 633 del 22 aprile 1941 e del confronto con il modello anglosassone di *copyright*, ha permesso di chiarire le diverse posizioni che si stratificano intorno all'opera musicale, fornendo terreno fertile per l'introduzione del ruolo crescente assunto dai diritti connessi e dai diritti di sincronizzazione nell'economia digitale della musica. Si è scelto poi di garantire un particolare *focus* all'evoluzione dei sistemi di gestione collettiva della proprietà intellettuale, ritenuti parte imprescindibile di una dissertazione incentrata sulla proprietà intellettuale, analizzati attraverso il prisma degli interventi normativi nazionali ed europei e delle tensioni concorrenziali che hanno attraversato il settore. Si spera inoltre, di aver ottemperato nell'intento di chiarire la posizione ricoperta dalla SIAE, quale ente pubblico preposto alla gestione di opere coperte da privativa, nel macrosistema degli OGC e delle EGI, nel processo di liberalizzazione avviato con la Direttiva Barnier, unitamente al caso Jamendo SA. Questa sezione ha consentito di evidenziare come la redistribuzione dei proventi autorali rappresenti oggi uno dei nodi centrali e più delicati dell'intero ecosistema fotografico. Infine, nel terzo capitolo, l'indagine si è concentrata sul piano contrattuale inteso come luogo privilegiato in cui si manifestano in modo concreto i rapporti di forza tra gli attori del sistema. L'analisi delle principali tipologie contrattuali: *licenza*, *esclusiva*, *distribuzione*, *casting* e delle clausole maggiormente ricorrenti, ha sottolineato come il contratto discografico non sia un mero strumento tecnico, ma un vero dispositivo di *governance* delle carriere artistiche, capace, alla luce delle considerazioni svolte, di incidere profondamente sulla libertà creativa, sull'autonomia economica, e soprattutto, sulle prospettive future degli artisti. L'attenzione dedicata alle “clausole oscure” e alle dinamiche di *recoupment*, *cross-collateralization*, anticipo e la digressione sulle clausole di durata mascherata, ha inteso offrire in definitiva

una lettura critica e consapevole delle prassi negoziali, evidenziando la necessità di una maggiore precisione giuridica per gli operatori del settore, con particolare riguardo per gli artisti emergenti, spesso esposti a significative asimmetrie informative.

Sulla base di quanto esposto, l'auspicio conclusivo di questo elaborato è dunque duplice. Da un lato, si auspica di aver contribuito a rendere più intelligibili le dinamiche giuridiche che sorreggono il mercato discografico contemporaneo, offrendo una chiave di lettura capace di coniugare l'evoluzione tecnologica, con la coerenza sistematica del diritto. Dall'altro, si auspica che il Legislatore nazionale ed europeo continui nel percorso di affinamento normativo intrapreso, promuovendo una disciplina sempre più trasparente e adeguata alle trasformazioni in atto, in modo da permettere una tutela effettiva ed efficace per gli autori, senza sacrificarne il carattere innovativo e garantire al contempo il fluire della circolazione collettiva delle opere.

In definitiva, il mercato discografico si conferma oggi, come uno dei laboratori più significativi del diritto contemporaneo, nel quale, la sfida, non è soltanto quella di regolare la tecnologia, ma di preservare, attraverso il diritto, l'equilibrio tra espressione artistica, industria e tutela della creazione intellettuale.

BIBLIOGRAFIA

CHANDLER JR., *The visible hand: The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge, 1977.

ECO, (a cura di), *Storia della civiltà europea*, sezione Musica, Istituto dell'Enciclopedia Italiana Treccani, Roma, 2014.

PASSMAN, *All You Need to Know about the Music Business*, in *Part II: Record Deals-Chapter 8: Advances and Recoupment*, Eleventh edition, Simon & Schuster, New York, (86), 2023.

RICCIO, *Copyright collection societies e regole di concorrenza : un'indagine comparatistica*, Giappichelli, Torino, 2012 - vii, 252 p. - Comparazione e diritto civile ; 19 - ISBN: 9788892153448 Casalini id: 3101272

RICCIO, Diritto d'autore, *Digital Services Act e la fragilità teorica dietro i diritti fondamentali*, in *"Diritti umani e diritto internazionale, Rivista quadrimestrale"* 1/2023, pp. 95-118, doi: 10.12829/107097

ROSATI, *Copyright in the Digital Single Market : Article-by-Article Commentary to the Provisions of Directive 2019/790 /*, Oxford University Press, Oxford, 2021.

STROZZI, MASTROIANNI, *Diritto dell'Unione Europea*, Parte istituzionale (Ottava), Giappichelli, 2020.

SITOGRAFIA

FABBRI, *Il mercato musicale*, contributo tratto da *Storia della civiltà europea a cura di Umberto Eco* (2014), [https://www.treccani.it/enciclopedia/il-mercato-musicale_\(Storia-della-civiltà-europea-a-cura-di-Umberto-Eco\)/#google_vignette](https://www.treccani.it/enciclopedia/il-mercato-musicale_(Storia-della-civiltà-europea-a-cura-di-Umberto-Eco)/#google_vignette)

Convenzione di Berna per la protezione delle opere letterarie e artistiche, in <http://www.interlex.it/testi/convberna.htm>

Legge 20 giugno 1978, n. 399, *ratifica ed esecuzione Convenzione di Berna*, in <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir::1978:399~art3>

WAYTE, *The ASCAP boycott*, in University of Oregon libraries, 2023, <https://opentext.uoregon.edu/payforplay/chapter/chapter-11-world-war-ii-and-the-ascap-and-musicians-strikes/>

NAD, *una storia del vinile*, in <https://nadelectronics.com/it/a-history-of-vinyl/?srltid=AfmBOorsRkY1c6WHzxgQdz5A7R2G3APbYarhegrvX2tQfy0lpM1XbpVO>

TRECCANI, *definizione DMCA*, in [https://www.treccani.it/enciclopedia/dmca_\(Lessico-del-XXI-Secolo\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/dmca_(Lessico-del-XXI-Secolo)/)

SPOTIFY, *Loud and Clear*, in <https://loudandclear.byspotify.com/#takeaway-7>

LORDI, *il mercato discografico italiano: gli artisti e le major*, in <https://www.diritto.it/il-mercato-discografico-italiano-gli-artisti-e-le-major/>

RICCIO, *Copyright collection societies e regole di concorrenza: un'indagine comparatistica* - Torino: G. Giappichelli, 2012 - vii, 252 p. - Comparazione e diritto civile; 19 - - Casalini id: 3101272, <https://digital.casalini.it/9788892153448>

RICCIO, *Diritto d'autore, Digital Services Act e la fragilità teorica dietro i diritti fondamentali*, in *"Diritti umani e diritto internazionale, Rivista quadrimestrale"* 1/2023, pp. 95-118, doi: 10.12829/107097, <https://www.rivisteweb.it/doi/10.12829/107097>

ROSATI, *Copyright in the Digital Single Market : Article-by-Article Commentary to the Provisions of Directive 2019/790*, Oxford University Press, Oxford ,2021 <https://doi.org/10.1093/oso/9780198858591.001.0001>

FEDERAZIONE INDUSTRIA MUSICALE ITALIANA (FIMI), *Report 2025*, https://cnm.fr/wp-content/uploads/2025/03/report_fimi_2025_-_il_mercato_discografico_italiano.pdf

SOCIETÀ ITALIANA AUTORI ED EDITORI (SIAE), *Il diritto d'autore*, -
<https://www.siae.it/it/autori-ed-editori/diritto-autore/>

SOCIETÀ ITALIANA AUTORI ED EDITORI (SIAE), *Diritto di seguito*,
<https://www.siae.it/it/cosa-facciamo/altri-servizi/diritto-seguito/>

SOCIETÀ ITALIANA AUTORI ED EDITORI (SIAE), *sito ufficiale SIAE*,
<https://www.siae.it/it/chi-siamo/diritto-autore-nostra-storia/>

SOCIETÀ ITALIANA AUTORI ED EDITORI (SIAE), *SIAE e la Direttiva Copyright*,
<https://www.siae.it/it/chi-siamo/diritto-autore-nostra-storia/>

LIBERI EDITORI AUTORI, *sito ufficiale*, <https://leamusica.com>

Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (versione consolidata), in EUR-LEX,
<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12012E/TXT:it:PDF>

Sentenza della Corte di Giustizia UE del 25 luglio 1991, sesta sezione, causa C-76/90
Säger v Dennemeyer & co. Ltd, in EUR-Lex,
https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:248022d7-e6fb-4898-a632-ac50ad8e06ba.0002.03/DOC_2&format=PDF

Sentenza della Corte di Giustizia UE del 24 marzo 1994, causa C-275/92, *Schindler*, in
EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:61992CJ0275>

Sentenza della Corte di Giustizia UE del 21 marzo 2024, Quinta Sezione, causa C-10/22,
LEA v Jamendo SA, in EUR-LEX,
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:62022CJ0010>

Direttiva 2001/29/CE, *sull'armonizzazione di taluni aspetti del diritto d'autore e dei diritti connessi nella società dell'informazione*,
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=LEGISSUM:l26053>

Direttiva 2010/13/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, *relativa al coordinamento di determinate disposizioni legislative, regolamentari e amministrative degli Stati membri concernenti la fornitura di servizi di media audiovisivi (direttiva sui servizi di media audiovisivi)*, del 10 marzo 2010, in EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010L0013>

Direttiva 2014/26/UE, *sulla gestione collettiva dei diritti d'autore e dei diritti connessi e sulla concessione di licenze multiterritoriali per i diritti su opere musicali per l'uso online nel mercato interno*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0026>

Direttiva UE 2019/790 del Parlamento europeo e del Consiglio, *sul diritto d'autore e sui diritti connessi nel mercato unico digitale*, che modifica le direttive 96/9/CE e

2001/29/CE, del 17 aprile 2019, in EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0790>

Regolamento UE 2022/2065 del Parlamento europeo e del Consiglio, *relativo a un mercato unico dei servizi digitali*, che modifica la Direttiva 2000/31/CE (regolamento sui servizi digitali), del 19 ottobre 2022, in EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R2065>

Legge 22 aprile 1941, n. 633, *Protezione del diritto d'autore e di altri diritti connessi al suo esercizio*, in Normattiva, <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:1941-04-22;633!vig>

Decreto Legislativo 15 marzo 2017, n. 35, *Attuazione della direttiva 2014/26/UE sulla gestione collettiva dei diritti d'autore e dei diritti connessi e sulla concessione di licenze multiterritoriali per i diritti su opere musicali per l'uso online nel mercato interno*, <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:2017-03-15;35>

Decreto Legislativo 16 settembre 2024, n. 31, *Disposizioni urgenti per l'attuazione di obblighi derivanti da atti dell'Unione europea e da procedure di infrazione e pre-infrazione pendenti nei confronti dello Stato italiano*, in Normattiva, <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legge:2024-09-16;131>

Sentenza della Suprema Corte di Cassazione, del 12 dicembre 2017, Prima Sezione, Ordinanza n. 29811, in *Studiolegaleflorida.it*, <https://www.studiolegaleflordia.it/media/1108/cass-ord-29811-del-12122017.pdf>

MARTINO, *Diritti d'autore nella musica: guida legale completa*-, Legal for Digital, in https://legalfordigital.it/copyright/diritti-dautore-musica/#_ftn1

LEGAL FOR DIGITAL, *Podcast su Spotify*, Podcast disponibile in <https://open.spotify.com/episode/5EGqexdadrJ6zyt2NYh4WB?si=gq42PIVGSkqBg9abmKPKNA>

BLOG UNICUSANO, *Copyright e diritto d'autore: cosa sono e quali sono le differenze* - <https://www.unicusano.it/blog/didattica/master/diritto-dautore/#:~:text=Copyright%20e%20diritto%20d'autore%20sono%20la%20stessa%20cosa%3F,da%20parte%20del%20suo%20autore.>

LEE, *How Taylor Swift buying back her masters could impact her recording project and more*, Time Magazine, in <https://time.com/7290192/taylor-swift-masters-rerecordings-net-worth/>

EMBEDSOCIAL, *Statistiche per le vostre strategie di marketing e vendita nel 2025*, <https://embedsocial.com/it/blog/tiktok-statistics>

STATISTA, *Rilevazione statistica*, in <https://www.statista.com/statistics/195140/new-user-generated-content-uploaded-by-users-per-minute/>

AVV. A. ROMANO, *Opere musicali: diritto di riproduzione e diritto di sincronizzazione non coincidono*, Altalex, in <https://www.altalex.com/documents/news/2018/02/15/opere-musicali-diritto-di-sincronizzazione-e-di-riproduzione-non-coincidono>

ALTALEX, *Gestione dei diritti d'autore in Italia: in arrivo un cambiamento... forse*, <https://www.altalex.com/documents/news/2023/02/20/gestione-diritti-autore-italia-in-arrivo-cambiamento-forse#>

IMUSICAN, *le royalties spiegate e come riscuoterle*, in <https://imusician.pro/it/risorse/guide/royalties-spiegate-come-riscuoterle>

IMUSICAN, *come funziona il sistema di prelievo di Spotify*, <https://imusician.pro/it/risorse/guide/come-guadagnare-con-spotify>

FASTERCAPITAL, *Royalties nel settore musicale esplorare l'affitto economico degli artisti*, <https://fastercapital.com/it/contenuto/Royalties-nel-settore-musicale--esplorare-l-affitto-economico-degli-artisti.html>

CANELLA CAMAIORA STUDIO LEGALE, *Come funzionano le royalties e quali diritti spettano agli autori*, <https://canellacamaiora.it/come-funzionano-le-royalties-e-quali-diritti-spettano-agli-autori/#indice-7>

SOUNDRIGHTS, (creative music market), *cosa vuol dire P.R.O.*, <https://www.soundrights.net/faq/che-cosa-vuol-dire-p-r-o/>

CARACCILO, *La figura dell'A&R nel mondo della discografia*, SisProFirenze, <https://sisprofirenze.com/la-figura-dell-a-r-nel-mondo-della-discografia/>

LASTANZADEIFANTASMI, *Il Sampling: Storia, tecniche e controversie di un'arte musicale*, in <https://lastanzadeifantasmis.com/2024/02/20/il-sampling-storia-tecniche-e-controversie-di-unarte-musicale/>

ESSEMAGAZINE, *Tedua è rinato: parla del disco, del suo Inferno e del Paradiso, di amore e altro*|Esse a Teatro (min: 34:56-37:26), visibile in <https://www.youtube.com/watch?v=O0UsX7yxHfY&t=2480s>

PICHTFORK, *What does Kanye West actually gain (or lose) from sharing his record contracts?*, in <https://pitchfork.com/thepitch/kanye-record-contracts-universal/>

GIURISPRUDENZA E NORMATIVA

Sentenza della Corte di Giustizia UE del 25 luglio 1991, Sesta Sezione, *Säger v Dennemeyer & co. Ltd*, causa C-76/90, in EUR-LEX.

Sentenza della Corte di Giustizia UE del 24 marzo 1994, *Schindler*, causa C-275/92, in EUR-LEX.

Sentenza della Corte di Giustizia UE del 21 marzo 2024, Quinta Sezione, *LEA v Jamendo SA*, causa C-10/22, in EUR-LEX.

Sentenza della Suprema Corte di Cassazione, del 12 Dicembre 2017, Prima Sezione, Ordinanza n. 29811, in *Studiolegaleflorida.it*.

Convenzione di Berna *per la protezione delle opere letterarie ed artistiche*, 1886 (Atto di Parigi, 1971)

Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE)

Direttiva 98/34/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, *che prevede una procedura d'informazione nel settore delle norme e delle regolamentazioni tecniche e delle regole relative ai servizi della società dell'informazione*, 22 giugno 1998.

Direttiva 98/48/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, *relativa ad una modifica della direttiva 98/34/CE che prevede una procedura d'informazione nel settore delle norme e delle regolamentazioni tecniche*, 20 luglio 1998.

Direttiva 2000/31/CE (*Direttiva E-commerce*) del Parlamento europeo e del Consiglio, *relativa a taluni aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione, in particolare il commercio elettronico, nel mercato interno*, 8 giugno 2000.

Direttiva 2001/29/CE (*Direttiva InfoSoc*) del Parlamento europeo e del Consiglio, *sull'armonizzazione di taluni aspetti del diritto d'autore e dei diritti connessi nella società dell'informazione*, 22 maggio 2001.

Direttiva 2010/13/UE (*Direttiva SMAV*), del Parlamento europeo e del Consiglio, *relativa al coordinamento di determinate disposizioni legislative, regolamentari e amministrative*

degli Stati membri concernenti la fornitura di servizi di media audiovisivi (direttiva sui servizi di media audiovisivi), 10 marzo 2010.

Direttiva 2014/26/UE (*Direttiva Barnier*) del Parlamento europeo e del Consiglio, *sulla gestione collettiva dei diritti d'autore e dei diritti connessi e sulla concessione di licenze multiterritoriali per i diritti su opere musicali per l'uso online nel mercato interno*, 26 febbraio 2014.

Direttiva (UE) 2015/1535 del Parlamento europeo e del Consiglio, *che prevede una procedura d'informazione nel settore delle regolamentazioni tecniche e delle regole relative ai servizi della società dell'informazione (codificazione)*, 9 settembre 2015.

Direttiva (UE) 2019/790 (*Direttiva DSM*) del Parlamento europeo e del Consiglio, *sul diritto d'autore e sui diritti connessi nel mercato unico digitale*, che modifica le direttive 96/9/CE e 2001/29/CE, del 17 aprile 2019.

Regolamento (UE) 2017/1128 del Parlamento europeo e del Consiglio, *relativo alla portabilità transfrontaliera di servizi di contenuti online nel mercato interno*, 14 giugno 2017.

Regolamento (UE) 2022/2065 (*Digital Services Act*) del Parlamento europeo e del Consiglio, *relativo a un mercato unico dei servizi digitali*, che modifica la Direttiva 2000/31/CE, 19 ottobre 2022.

Legge 20 giugno 1978, n. 399, *Ratifica ed esecuzione della convenzione di Berna per la protezione delle opere letterarie ed artistiche, firmata il 9 settembre 1886, completata a Parigi il 4 maggio 1896, riveduta a Berlino il 13 novembre 1908, completata a Berna il 20 marzo 1914, riveduta a Roma il 2 giugno 1928, a Bruxelles il 26 giugno 1948, a Stoccolma il 14 luglio 1967 e a Parigi il 24 luglio 1971, con allegato.*

Legge 22 aprile 1941, n. 633, *sulla protezione del diritto d'autore e di altri diritti connessi al suo esercizio* (Legge sul diritto d'autore).

Decreto Legislativo 15 marzo 2017, n. 35, *Attuazione della direttiva 2014/26/UE sulla gestione collettiva dei diritti d'autore e dei diritti connessi e sulla concessione di licenze multiterritoriali per i diritti su opere musicali per l'uso online nel mercato interno.*

Decreto Legislativo 16 settembre 2024, n. 31, *Disposizioni urgenti per l'attuazione di obblighi derivanti da atti dell'Unione europea e da procedure di infrazione e pre-infrazione pendenti nei confronti dello Stato italiano.*