

Sul tema dei brevetti di solito si affrontano due tesi apparentemente contrapposte, da una parte chi difende solo i diritti e dall'altra chi si occupa solo degli aspetti economici. Il primo tema viene attribuito esclusivamente alla sinistra, mentre il secondo viene etichettato come un approccio liberale.

Pur sostenendo la tesi che pone al centro i diritti, mi concentrerò sugli aspetti economici. E' paradossale come in tutta Europa si discute di una maggiore liberalizzazione del mercato e contemporaneamente ci si trovi a discutere di un provvedimento come quello sui brevetti che è nella direzione opposta.

E' paradossale come si evidenzi un deficit di competitività dell'industria europea e per superarlo si faccia una politica che favorisce le rendite a discapito delle imprese emergenti che investono e costruiscono lavoro.

E' infine paradossale che in tutta Europa si discute dell'emergenza della delocalizzazione e poi ci troviamo a discutere di un provvedimento che è la base per consentire a poche mani di ottenere un profitto indipendentemente da dove si costruisce il prodotto.

Esiste in questo una forte contraddizione che questo provvedimento anziché risolvere aumenta.

Ma veniamo alle argomentazioni che sottintendono le mie riflessioni.

Il brevetto è qualcosa di diverso rispetto al copyright perché, a differenza del primo, esso si concentra sulla funzionalità che il software produce e non sul modo in cui ciò viene prodotto. Attraverso il brevetto si ottiene un "diritto di sfruttamento" sul risultato e non sul modo in cui questo è ottenuto. Si può porre sotto brevetto il modo in cui quel tasto funziona in quel software, una particolare funzionalità come la stampa o altre. La rassicurazione di considerare brevettabile solo ciò che aggiunge un "contributo tecnico" lascia solo un ampio spazio alle cause legali. E come noto, quest'ultime sono l'occasione migliore nella quale solo gli avvocati delle grandi società possono trarne vantaggio.

E' solo di qualche anno fa la causa vinta dal portale *amazon.com* contro un suo concorrente per il fatto che quest'ultimo aveva "copiato" la funzionalità brevettata di fare acquisti con tre click. Questo indipendentemente dal fatto che il suo concorrente avesse realizzato la funzionalità con un codice sorgente diverso.

Nel meccanismo del brevetto solo una grande corporation può trarne vantaggio. Ne traggono vantaggio sia nella fase di attribuzione, rivendicando legalmente il diritto, sia in fase di riconoscimento (che di voi immagina una piccola azienda italiana rivendicare un diritto contro la coca-cola per una bevanda dal sapore simile o contro SAP per una specifica modalità di rappresentare i dati di un report?). Le grandi aziende possono acquistare il brevetto per cifre limitate (o attraverso transazione extragiudiziale) e utilizzarlo per ottenerne una rendita di posizione.

Il brevetto favorisce la rendita di posizione ponendo una forte “barriera all’ingresso” verso competitori che, sulla base di una loro ricerca, dovessero scoprire metodi migliori per realizzare funzionalità simili. Da questo punto di vista il brevetto limita la ricerca anziché stimolarla. Quale imprenditore investirà in ricerca per ottimizzare i metodi per realizzare le funzionalità se poi dovrà scontrarsi con una causa legale per violazione di brevetto?

Dal punto di vista di chi possiede il brevetto è, d’altra parte, più conveniente farsi pagare i diritti di sfruttamento da aziende cinesi o dei paesi emergenti per poter sfruttare manodopera a basso costo. Se sono tranquillo che nessuno può penetrare sul mio mercato è intelligente che produca al più basso costo possibile e che venda al prezzo più alto che il mercato può tollerare. Se pensiamo alla Nike non dovrebbe suonarci un discorso strano. Se, invece, non posso brevettare la funzionalità dovrò per forza avere una struttura di R&S che costantemente mi faccia mantenere un vantaggio sui miei concorrenti e faccia in modo che quest’ultimi arrivino dopo di me a nuove scoperte e miglioramenti.

Nel caso del software i brevetti sarebbero applicati sia sui sistemi operativi sia sui software applicativi. Entriamo nel merito dei vantaggi e degli svantaggi dal punto di vista dell’industria europea.

Anzitutto va detto che in Europa esistono pochissime aziende che hanno una posizione di leadership nel software. Se dovessi pensare a dei nomi mi viene in mente solo SAP. In generale l’Europa ha anzi acquisito un posto di leadership nel mercato opensource con la francese *Mandriva* e *SuSe*. Quest’ultima è nata e viene sviluppata in Germania pur essendo diventata di recente di proprietà della statunitense *Novell*.

Dal punto di vista del *lato della domanda* dobbiamo dire che negli ultimi decenni abbiamo visto una sempre maggiore incidenza del costo delle licenze sui budget dell’IT. Il boom dell’informatica e della borsa USA è stato anche determinato dal fatto che una piccola azienda che era in grado di realizzare un software poteva raggiungere presto posizioni interessanti grazie alla rivendita delle licenze (se vediamo i dati degli utili delle società quotate degli ultimi 15 anni vediamo che le società che producono software hanno mediamente utili al di sopra delle altre). Poiché i costi di riproduzione del software sono nulli, questo mercato garantisce un’enorme concentrazione di profitti. Le enormi economie di scala producono enormi rendite di capitale, tali rendite non sono scalfite dai costi di ricerca e sviluppo e da quelli di marketing. Esistono delle strategie di business codificate che, imponendo continui upgrade, obbligano i clienti ad ulteriori costi e incrementano il legame tra cliente ed azienda (lock-in), altre strategie utilizzano proprio la capacità del brevetto di creare vantaggio rispetto agli altri concorrenti, per mettere il cliente in una posizione subordinata e legandolo ad un singolo vendor.

Dal punto di vista del cliente, una volta acquisito il software, è necessario comunque personalizzarlo sulle specifiche esigenze. Questo costo della personalizzazione è un costo diretto in servizi, che sono svolti da personale professionalizzato a contatto con il cliente.

Se pensiamo che la gran parte delle aziende SW sono USA ci rendiamo conto che il costo di licenza è un costo che favorisce i nostri concorrenti commerciali, mentre la quota di denaro spesa in servizi è quella che direttamente serve a remunerare chi lavora.

Per inciso, quelli che volessero chiedersi perché negli USA ci sono più aziende produttrici di SW sarà utile rispondere che il Dip. di Stato Statunitense è il più grande cliente al mondo di SW, che il governo USA ogni anno investe in ricerca e sviluppo un budget molto superiore a quello europeo, che la gran parte delle nuove aziende nasce da colleghi di università che individuano delle opportunità nella attività di ricerca che svolgono e realizzano una start-up con capitali di rischio (es. Netscape). Quest'ultima riflessione apre il tema, non affrontato in questa sede, sul ruolo pubblico nello stimolo della ricerca e dell'innovazione tecnologica, secondo un modello ben diverso dalle politiche spesso praticate nel nostro paese.

Fino a solo qualche decennio fa il mercato del SW era fatto da software prodotto specificamente per il cliente che lo chiedeva. Il grosso dell'investimento IT era fatto da HW e lavoro. Molte organizzazioni vedevano utile dotarsi di programmatori propri che potessero comprendere le esigenze specifiche delle organizzazioni e creare ciò di cui esse avevano bisogno. Il software personalizzato genera enormi progetti con molte persone, è una attività *labour-intensive*. Anche la conoscenza viene condivisa e stimolata poiché viene condiviso il prodotto software tra le persone, in questo modello cambiare azienda genera anche un perdita di conoscenza e un suo travaso. Spesso anche molti pacchetti software nascono da specifiche implementazioni, realizzate per particolari clienti, ingegnerizzate e vendute sul mercato. E' raro vedere nel settore del software, e in particolare in Italia, un'azienda che abbia fatto R&S prima di commercializzare un prodotto SW, di solito il software migliora sulla base delle commesse che vengono acquisite sul mercato (la domanda pubblica dovrebbe avere il ruolo di traino dell'innovazione quando questa è ancora in una fase non matura e non vendibile sul mercato). Il fatto che qualcuno si nasconda dietro la necessità dei brevetti per giustificare la mancanza di un'attività di R&S è abbastanza bizzarro.

Sarebbe più utile ammettere che l'Europa ha visto un processo di accentramento delle ricchezze e delle rendite che ha determinato delle posizioni dominanti. E' in atto un'azione di "arroccamento" per difendere le posizioni raggiunte senza stimolare una ripresa della corsa per la competizione. Nessuna potenza della storia, per quanto forte fosse, ha potuto difendere efficacemente la sua posizione semplicemente aumentando le difese. Questo processo di accentramento e difesa delle rendite sta determinando la più grande crisi di competitività che il continente abbia mai visto dalla nascita della rivoluzione industriale. E' in atto uno spostamento epocale dall'utile prodotto con servizi e manifattura alla rendita prodotta da posizioni dominanti e protette.

Alcuni studi hanno messo in evidenza come le innovazioni nel campo delle tecnologie software e delle nuove tecnologie hanno una caratteristica di *sequenzialità* e *complementarietà*. *Sequenzialità* nel senso che una scoperta spesso deriva da scoperte precedenti (Windows dal DOS, Microsoft Windows da Apple Machintosh); *complementarietà* nel senso che spesso una tecnologia diffondendosi favorisce anche

altre (il mouse ha favorito la diffusione di Microsoft Windows). Questo particolare legame rende, il brevetto, un fattore particolarmente limitante allo sviluppo tecnologico poiché ne inibisce lo sviluppo.

Dal punto di vista dell'industria europea e italiana in particolare si dimostra vincente il modello opensource. In questo modello il codice sorgente viene condiviso tra diversi operatori, in una comunità di sviluppatori. All'interno della comunità tutti contribuiscono alla realizzazione del software nelle sue funzionalità più interne lasciando, di solito, fuori le personalizzazioni del software. In questo modello è importante che le risorse pregiate siano adeguatamente motivate a restare in azienda poiché la conoscenza del software è determinante al fine della customizzazione.

L'idea di una ricerca condivisa tra operatori in concorrenza è ampiamente condiviso empiricamente. Negli ultimi anni molte aziende leader in tecnologie (IBM, HP, ecc) stanno finanziando centri di ricerca nei quali si lavora in modo condiviso allo sviluppo tecnologico e questo sviluppo viene messo in comune con altri. Lo scopo è quello di costruire "piattaforme" di tecnologie condivise che, potendo offrire una maggiore sicurezza ai clienti in termine di indipendenza da singoli vendor, un supporto vasto alle tecnologie adottate e una competizione maggiore, stimoli i clienti ad un maggior uso e per esso ad un allargamento del mercato. L'opensource è un propulsore perché genera fiducia nella comunità dei suoi utenti riducendo i rischi di investimenti errati attraverso la consapevolezza che i costi di licenza sono nulli e che vi sono numerosi operatori in concorrenza tra loro.

Attraverso la condivisione del software possono entrare nel processo anche operatori più piccoli che possono "condividere" i costi di R&S contribuendo al miglioramento del software e sfruttare la comunità degli sviluppatori nella capacità di avere assistenza, innovazione e marketing della soluzione.

Se un software è disponibile a tutti, il cliente si sente garantito, lo acquista perché sa che può cambiare fornitore quando quest'ultimo non lo soddisfa, ed è garantita l'azienda di servizi IT perché sa che potrà sempre disporre di un software sempre più affidabile e migliorato dalla comunità.

Dal punto di vista più generale se non vi sono costi di licenza, tutti i costi vengono concentrati sul lavoro vivo. Un modello basato sul software opensource presuppone personale fortemente professionalizzato in grado di lavorare su progetti complessi e società in grado di premiare adeguatamente il lavoro delle persone in grado di poter mettere a disposizione un ottimo livello di professionalità ad un costo adeguato. In questo modo vengono limitate le posizioni di rendita e viene favorita la competitività tra aziende.

Quanto abbiamo detto ci consente di prendere una posizione più chiara e netta rispetto alla direttiva europea che sarà presentata in seconda lettura al Parlamento. Non è un caso che questa direttiva sia così contrastata. Un contrasto che non è solo legato alla libertà della conoscenza, alla rivendicazione di un bene che è collettivo anche quando viene

espresso dal singolo. Vi è anche un contrasto tra l'idea che per difendere l'industria europea sia necessario proteggere la rendita delle posizioni acquisite e dall'altra quella che per tornare ad essere una economia competitiva sia necessario stimolare la competizione demolendo posizioni di rendita che non sono funzionali alla crescita.

In Europa, in particolare, difendere i brevetti software significa difendere il vantaggio di altre aree economiche. L'Europa dovrebbe anzi stimolare l'Opensource come strategia commerciale competitiva, puntando ad assumere un ruolo di leadership, costruendo un mercato dell'IT innovativo.

Per questo è necessario combattere adeguatamente la proposta in discussione in parlamento. E' necessario che si cominci a discutere di strategie competitive, di politica industriale, di modelli di impresa. E' necessario che l'Europa si assuma la responsabilità di decidere sulla base dei propri interessi senza dover "importare" normative dall'esterno.

Paolino Madotto