



Comunicazione e Terziario Avanzato
Fotografia - Grafica - Informatica

Sede Nazionale
00161 Roma - Via G.A. Guattani, 13
Tel. (06) 441881 - 44188 267
Fax (06) 44249515 - e-mail: comunicazione@cna.it

Sede di Bruxelles
B - 1000 Bruxelles - Rue du Commerce, 124
Tel. + 322 2307442-429
Fax + 322 2307219 - e-mail: bruxelles@cna.it

www.cna.it/comunicazione

Roma, 5 maggio 2010

Spett.le SIAE
Ufficio Copia Privata
c.a. Dott.ssa Roberta Luise

Gentile Dottoressa,

facendo seguito alla nostra del 28 aprile scorso, si puntualizza quanto segue:

Punto 1) Possono godere del “**business use**” e quindi non pagare il compenso, coloro che utilizzano i supporti vergini per il loro specifico lavoro, ad es. i discografici che comprano i cd e li rivendono già “pieni” di musica su cui hanno già pagato i diritti d’autore alla SIAE con l’apposizione del bollino. Per cui non è chiaro se questo è applicabile agli hard disk.

Per cui c’è da chiarire in che caso le memorie di cui si sta parlando rientrano in questa casistica.

Pagando la tassa sull’hard disk, se si scarica in modo lecito del materiale da Internet, regolarmente acquistato, tramite uno dei tanti servizi che si trovano in rete (ad es. iTunes) già si paga completamente i diritti d’autore, quindi perché pagare anche una tassa sul dispositivo che lo riproduce? Di fatto si paga due volte il compenso sullo stesso contenuto. Lo stesso vale per le copisterie: se si acquista una stampante/fotocopiatrice che ha al suo interno una memoria (hard disk) poi sono esonerato dal pagare il diritto di copia?

Punto 2) E’ legittimo il fatto di designare dei soggetti (spesso piccole/piccolissime imprese) come responsabili del comportamento di altre aziende multinazionali ecc.? Nel caso in cui sia il rivenditore a dover provvedere oltre al compenso da versare, si trova a dover gestire un registro, a dover fare i versamenti alla SIAE, cioè si sobbarca di tutta una serie di adempimenti burocratici che sono di per se un onere.

Punto 3) Perché il rivenditore deve pagare il compenso (e la corrispondente Iva) al momento dell’acquisto, indipendentemente dal fatto che poi riesca a rivendere la merce oppure no?

Punto 4) In genere è a rischio tutta la catena dei piccoli rivenditori. Infatti c’è sempre la possibilità che il cliente finale compri via Internet, direttamente da un produttore straniero. In questo caso, rischia di replicarsi la situazione che già c’è sui cd: comperandoli online si bypassa la normativa col risultato che lo stato la Siae non

percepisce il compenso e i nostri rivenditori vengono pian piano tagliati fuori dal mercato .

Punto 5) la non chiarezze sulla fatturazione fa si che i rivenditori debbano capire cosa devono fare. Supponiamo che un produttore adempia all'obbligo e venda la sua merce a un grossista indicando correttamente in fattura che ha ottemperato. Il grossista (2° passaggio della catena) non ha l'obbligo di riportarlo in fattura quindi la domanda é il rivenditore dettagliante che lo acquista dal grossista come fa a sapere se l'adempimento è stato espletato o no? Sarebbe bene anche se venisse evidenziato l'importo in modo da rendere edotto anche l'utente finale sul fatto della correttezza di quel che sta acquistando. Sembra quasi che il Legislatore pensi a una catena distributiva di 2 passaggi:produttore-cliente o importatore-cliente. Anche su come fare i conteggi si no diverse perplessità ad es. un po' si parla di MB (megabyte) e un po' (megabit).

Cordialmente.

Ettore Cenciarelli