



**La proprietà intellettuale:
nuove prospettive
per una crescita sostenibile**



La proprietà intellettuale: nuove prospettive per una crescita sostenibile

Estratto

Licenze di Brevetti Essenziali (SEP) e il principio FRAND

A cura di
Roberto Dini e Mario Franzosi

Copyright © 2023 LES Italia - Netval (Network per la Valorizzazione della Ricerca Universitaria), All rights reserved

Il presente estratto è parte integrante dell'opera *“La proprietà intellettuale: nuove prospettive per una crescita sostenibile”* realizzata con l'ausilio dei singoli autori senza la corresponsione di corrispettivi allo scopo di fornire uno strumento di utile formazione ed orientamento nella complessa materia della proprietà intellettuale e industriale. La pubblicazione è stata realizzata con la massima accuratezza ed attenzione, senza pretesa, tuttavia, di completezza, tenuto conto della complessità della materia trattata. Le informazioni legali e tecniche, ivi incluse eventuali clausole contrattuali, contenute in questa pubblicazione sono quindi di natura generale e non esaustiva e sono fornite esclusivamente a scopo didattico ed orientativo. I contenuti della pubblicazione non possono pertanto sostituire il parere legale e/o tecnico di un professionista abilitato. Gli autori non possono pertanto essere ritenuti responsabili per eventuali usi dei contenuti di questa pubblicazione, ivi inclusi quelli inappropriati od illeciti, in contrasto con le finalità qui espressamente dichiarate, né per qualsiasi tipo di danno conseguente a tali eventuali usi. Inoltre i contenuti dei singoli articoli non riflettono necessariamente la posizione ufficiale delle associazioni di appartenenza; pertanto, le informazioni e le opinioni espresse nella presente pubblicazione sono riferibili esclusivamente agli autori delle stesse. Questa pubblicazione è protetta in base alla normativa in materia di diritto d'autore. Dell'opera è vietata la riproduzione totale o parziale, senza espressa approvazione preventiva. I marchi e gli altri segni distintivi rappresentati nella presente pubblicazione sono proprietà esclusiva dei rispettivi titolari. Chiuso in redazione il 31 marzo 2023

Licenze di Brevetti Essenziali (SEP) e il principio FRAND: prospettive per un mondo interconnesso e standardizzato

A cura di Roberto Dini* e Mario Franzosi**

1. La relazione tra brevetti e standard in un mondo sempre più interconnesso

Il brevetto è un titolo legale che conferisce al proprietario il diritto esclusivo di sfruttamento dell'invenzione brevettata, in un territorio e per un periodo di tempo ben determinati.

Per limitare il potere di monopolio concesso ai proprietari di brevetti sono state nel tempo elaborate diverse contromisure contro i possibili abusi del sistema brevettuale. Quando, per esempio, un titolare di brevetti non sta sfruttando (o concedendo a terzi la licenza di sfruttare) l'invenzione brevettata in presenza di una comprovata domanda interna, può essere richiesta una *working provision*, le cui conseguenze variano da un Paese all'altro; dalla revoca del titolo brevettuale, all'assegnazione di una licenza obbligatoria a chi desidera sfruttare l'invenzione.

Un approccio simile è adottato anche per i brevetti essenziali *Standard Essential Patent*, SEP). Un SEP è un brevetto che rivendica un'invenzione tecnicamente necessaria per il corretto funzionamento di uno standard. L'ente di standardizzazione (*Standard Setting Organization*, SSO), che ha il compito di sviluppare lo standard, richiede infatti a tutti i titolari di brevetti potenzialmente essenziali per il funzionamento dello standard l'impegno a concederli in licenza a terzi a condizioni eque, ragionevoli e non discriminatorie (*Fair, Reasonable and Non-Discriminatory*, FRAND term). Con tale richiesta si vuole evitare che alcuni brevetti blocchino lo sviluppo dello standard, evitando pratiche di *patent ambush* (situazione in cui una società nasconde il possesso di brevetti essenziali e, dopo che lo standard è stato approvato, pretende *royalties* arbitrariamente alte per l'utilizzo degli stessi). La messa al bando di situazioni di *patent ambush* (la più nota è il caso Rambus¹) favorisce il progresso tecnologico e la diffusione della innovazione standardizzata a beneficio del mercato.

Con la tecnologia che diventa ogni giorno più complessa e sofisticata, gli implementatori si affidano sempre più a standard internazionali per garantire che i loro prodotti siano interoperabili nel mercato globale. Tramite i SEP e i requisiti FRAND si raggiunge nell'interesse dell'inventore e dell'intera società una situazione di equilibrio tra il titolo brevettuale e la necessità di un mercato libero, interoperabile e in continuo sviluppo.

* Consulente in Proprietà Industriale (sez. brevetti e marchi), Metroconsult.

** Professore, Avvocati Associati Franzosi, Setti, Dal Negro.

2. La dichiarazione FRAND - Un impegno unidirezionale per il licenziante, ma senza obblighi per il licenziatario

La dichiarazione FRAND ha l'obiettivo di licenziare sul mercato una tecnologia standardizzata a condizioni eque e ragionevoli, riconoscendo al tempo stesso un ritorno economico per gli investimenti in R&S sostenuti dai titolari di SEP che scelgono di contribuire con le loro invenzioni allo sviluppo di standard internazionali, rendendole disponibile a tutti, anche se brevettate.

Tale impegno FRAND è tuttavia un obbligo unidirezionale più a vantaggio degli implementatori che dei titolari di brevetti. I licenziatari non sono infatti attualmente vincolati da alcun obbligo simmetrico rispetto a quello a carico dei detentori di brevetti. Questo sbilanciamento di obblighi e doveri spesso porta a diffuse strategie di *hold-out*, ampiamente utilizzate dagli implementatori per ritardare il processo di negoziazione, che hanno un impatto negativo sul ritorno economico dovuto ai detentori di brevetti. Nel caso il titolare di brevetti sia un'università od una piccola impresa, che non dispone di risorse per affrontare lunghe e costose cause internazionali, il mancato ritorno economico può portare a un danno importante che mette a rischio la sopravvivenza dell'ente.

Al fine di evitare discriminazioni e distorsioni di mercato, è necessario che i titolari di brevetti possano attivarsi contro comportamenti abusivi (*free riding behavior*) da parte di aziende che si rifiutano di prendere licenza (*unwilling licensee*). Nell'interesse non solo dei titolari di brevetti, ma di tutti gli implementatori correttamente licenziati è quindi fondamentale che siano messi a disposizione strumenti, quali le ingiunzioni, in grado di garantire che i contraffattori non traggano un indebito vantaggio da comportamenti anticoncorrenziali.

3. L'importanza delle sentenze Huawei vs ZTE e Sisvel vs Haier per ristabilire il bilanciamento degli obblighi

Nel 2015 la Corte di Giustizia dell'Unione Europea (CGUE) ha emesso un'importante decisione nella causa Huawei vs. ZTE² confermando l'importanza nel contesto delle licenze di brevetti essenziali di rendere disponibili inibitorie contro gli *unwilling licensee*. In particolare, ha confermato che i termini FRAND sono una *two-way street*; l'onere di rispettarli non deve essere sostenuto solo dai titolari di brevetto, ma anche dagli implementatori che desiderano avvalersi di una tecnologia innovativa standardizzata, coperta da brevetti essenziali, per entrare in nuovi mercati.

Un ulteriore passo avanti è stato compiuto nel 2020 dalla Corte Suprema Federale Tedesca (*Bundesgerichtshof* - BGH) nel caso Sisvel vs. Haier in cui il tribunale ha fornito importanti linee guida sulle negoziazioni di licenze SEP³.

In particolare, il BGH, oltre a riconoscere l'esistenza di tattiche di *hold-out* e confermare la disponibilità di ingiunzioni nei confronti di *unwilling licensee*, ha

dichiarato che è necessario un coinvolgimento attivo nelle negoziazioni affinché un implementatore possa essere considerato disponibile a prendere una licenza. Affermare genericamente di essere disposti a prendere licenza, non è sufficiente.

Un'altra importante spiegazione data dal BGH è che l'impegno FRAND non significa che tutti debbano ricevere la stessa offerta. Una licenza, che un titolare di brevetto ha concluso in determinate circostanze, non diventa necessariamente un riferimento per tutti i casi futuri. Infatti, il titolare di un brevetto può accettare condizioni anche meno favorevoli del normale, ma che sono comunque le migliori che si possono ottenere in quelle specifiche condizioni, senza dare necessariamente diritto allo stesso tasso di *royalty* ai licenziatari successivi.

4. Le difficoltà di definire il valore di una *royalty* FRAND

Tutti concordano che lo sforzo innovativo va ricompensato e attraverso una *royalty* FRAND si può riconoscere un giusto compenso al titolare del brevetto per l'investimento in R&S che ha sostenuto. Negli ultimi decenni sono stati sviluppati diversi approcci per calcolare una *royalty* FRAND, tra cui:

- *ex ante*;
- *top-down*;
- *comparable*;
- *value-added*.

L'approccio *ex ante* si basa sul concetto che una *royalty* FRAND deve essere definita facendo riferimento alla situazione antecedente la selezione della tecnologia brevettata all'interno dello standard. Esso vuole evitare il rischio di un aumento sproporzionato del valore del SEP, legato al suo inserimento nello standard (e non al suo reale valore). Questo approccio non è tuttavia efficace in quanto un brevetto incorporato in uno standard è di per sé un brevetto con alto valore scientifico e commerciale.

L'approccio *top-down* calcola il tasso di *royalty* aggregato di tutti i brevetti dichiarati essenziali per la realizzazione di un determinato standard. A causa dell'*over-declaration* (v. p.to 7), tale approccio presenta gravi sfide nel definire quali brevetti sono davvero essenziali per lo standard in questione e si basa di conseguenza sul conteggio delle semplici dichiarazioni di essenzialità, trascurando il fatto che i brevetti siano effettivamente *standard essential*.

Un altro approccio si basa su licenze di tecnologie simili (*comparable*) e calcola il tasso di *royalty* utilizzando accordi firmati in situazioni simili tra altri soggetti. Questo approccio fornisce prove attendibili su come i mercati valutano il valore dei SEP. Tuttavia, a causa delle clausole di riservatezza presenti in molti contratti di *licensing*, è difficile avere accesso a tali informazioni.

Infine, l'approccio *value-added*, che è il più diffuso, considera il valore aggiunto dato al prodotto concesso in licenza dalla tecnologia brevettata in termini di funzionalità nuove o migliorate: maggiore è il valore generato, maggiore

è il tasso di *royalty*. Questo approccio è anche utile a risolvere il problema se la *royalty* debba essere pagata dal produttore del prodotto finito o da chi fornisce i componenti. Ovviamente se la *royalty* è legata alle migliorie apportate al prodotto concesso in licenza, non può che essere pagata dal produttore del prodotto finito.

5. Scelta tra dare una licenza a *royalty* fissa vs. una *royalty* a percentuale del prezzo del prodotto. Pro e contro

Nella prassi, la *royalty* viene calcolata e applicata a tasso fisso (per esempio 1 Euro o 1 Dollaro per ogni pezzo, prodotto o venduto) o a percentuale (per esempio 5% del prezzo del prodotto).

Essa generalmente si applica sul numero di pezzi venduti o, in alternativa, quando il produttore ottiene il corrispettivo della vendita e quindi a incasso avvenuto; meno frequentemente sul numero di pezzi prodotti. Il calcolo sulle vendite, e non sulla produzione, allevia infatti l'onere per il licenziatario.

La misura fissa presenta per il licenziante il vantaggio di semplificare i conteggi e i controlli. Tuttavia, per il licenziatario ha l'inconveniente di non tenere conto delle oscillazioni del mercato in termini sia di Paesi di sbocco, sia del prezzo del prodotto. Tali oscillazioni occorrono da una parte quando il rapporto ha lunga vita, come avviene normalmente per licenze di titoli di proprietà intellettuale. Si immagini una *royalty* fissa di 50: se il prezzo di vendita del prodotto all'inizio del rapporto è di 1.000 e dopo molti anni scende a 150 (ipotesi questa tutt'altro che rara per prodotti di larga diffusione), la *royalty* fissa di 50 diventa difficilmente tollerabile. Dall'altra parte, anche il Paese in cui il prodotto viene venduto può avere un'influenza su quella che può essere la *royalty* sostenibile. Non per niente, in passato molti contratti di licenza per Paesi in via di sviluppo avevano la così detta *the most favored nation clause*, che non consentiva in determinati Paesi di dare licenza a prezzi alti, tollerabili solo da Paesi più ricchi.

Per evitare i problemi legati alla *royalty* fissa, si applica la formula della *royalty* a percentuale: così una *royalty* del 5% sarà tollerabile sia quando il prezzo del prodotto è 1.000 sia quando il prezzo scende a 150.

La *royalty* a percentuale si applica sul valore del fatturato, oppure sull'importo effettivamente riscosso.

La *royalty* a percentuale consente al licenziatario di determinare la sua politica di prezzo, tenendo conto delle oscillazioni del mercato e delle opportunità commerciali. Infatti, dato che il prezzo di vendita dello stesso prodotto cambia in ragione dei mercati (es. in Cina si vende a un prezzo che è mediamente il 30% in meno rispetto ai Paesi occidentali), la *royalty* calcolata sulla percentuale del prezzo di vendita, automaticamente aggiusta il meccanismo di carico della *royalty* sul prodotto, evitando che in certo mercato la *royalty* (se fosse fissa per tutti i mercati) carichi troppo peso sul costo del prodotto.

Una vecchia teoria (ancora valida per molti settori, ma non per quelli in cui la tecnologia licenziata aumenta considerevolmente il valore del prodotto, e quindi il prezzo) indica che la misura più comune della *royalty* è il 5%. L'indicazione di questa percentuale è attribuita a Calouste Goulbenkian, grande uomo d'affari armeno (soprannominato Mister 5%), attivo nel mettere a disposizione delle aziende europee e americane il petrolio del Medio Oriente.

Anche oggi la componente *fair and reasonable* di una *royalty* FRAND viene normalmente considerata del 5%; è il punto di partenza, e talora (ma non sempre!) di arrivo di un negoziato sulla misura della *royalty*.

I calcoli si complicano quando i diritti licenziati sono più di uno. In caso di brevetti, non è infrequente un gruppo significativo di privative. Qui la *royalty* del 5% per ciascun diritto può portare a risultati inaccettabili, come pure una *royalty* globale del 5%.

Normalmente la *royalty* diminuisce se le quantità prodotte e vendute sono importanti, ma questa conclusione non vale in tutti i settori. Così le *royalties* per prodotti meccanici o di elettronica di consumo sono solitamente più basse di quelle sui medicinali.

6. Patent pool come soluzione win-win tra licenziante e licenziatario

La crescente complessità tecnologica ha fatto in modo che brevetti appartenenti a titolari diversi siano presenti all'interno della stessa tecnologia standardizzata con la necessità di dover ottenere molteplici licenze da più fonti per coprire l'intera tecnologia.

Ciò ha portato a un crescente interesse verso la formazione di *pool* di brevetti. Mentre in passato la parola *pool* ha avuto connotazioni *antitrust* negative ed è stata vista come un tentativo di controllare il mercato, non è il caso per gli odierni *patent pool*. Un *pool* di brevetti facilita infatti la concessione di licenze tecnologiche creando una soluzione *one stop shop*, in cui un singolo accordo di licenza garantisce il diritto di utilizzare un portafoglio di brevetti essenziali per implementare una determinata tecnologia standardizzata di proprietà di più titolari.

Vi è un crescente riconoscimento del fatto che i *pool* di brevetti incoraggiano la libera concorrenza e lo sviluppo economico-tecnologico. In primo luogo, riducono il prezzo rispetto al costo che deriverebbe se più licenze dovessero essere negoziate individualmente con i detentori dei brevetti da ciascun implementatore. Inoltre, riducono i costi amministrativi e di transazione. Altro beneficio dei *patent pool* è la conoscenza dei termini di licenza prima ancora di iniziare la negoziazione. In questo modo si fornisce certezza e prevedibilità al mercato che può agevolmente considerare nel prodotto finito il costo della proprietà intellettuale, sommandolo a quello delle materie prime.

Infine, i *patent pool* facilitano anche la determinazione di un tasso di *royalty* equo e accettabile, poiché in alcuni casi i licenzianti sono anche licenziatari

dei brevetti amministrati dal *pool*. Di conseguenza, il livello di *royalty* definito all'interno del *pool* in presenza di licenzianti-licenziatari dovrebbe essere per sé accettato dal mercato.

7. Caratteristiche dei brevetti licenziati dal *pool*

Oltre ad aver superato il vallo di diverse autorità *antitrust*, il *patent pooling* è ampiamente riconosciuto come una valida forma di aggregazione ed è stato incoraggiato dalla Commissione europea nella sua comunicazione del 29 novembre 2017 al Parlamento europeo relativa alla definizione dell'approccio dell'UE ai brevetti *standard essential*⁴.

Attraverso i *patent pool* si possono risolvere alcune criticità legate alla dichiarazione FRAND, all'*over-declaration* dei brevetti essenziali o alla loro validità.

Per evitare accuse di uso improprio di brevetti essenziali (come il già citato *patent ambush*), i titolari preferiscono dichiarare come SEP brevetti o domande di brevetto anche se non completamente certi della loro essenzialità o validità, causando il problema del *over-declaration*. Alcuni titolari dichiarano per esempio essenziali brevetti ancora in fase d'esame, quando la domanda può essere ancora respinta o limitata dall'esaminatore. Altri deliberatamente dichiarano essenziali un maggior numero di brevetti al solo scopo di ottenere un portafoglio che appaia più forte durante la fase di negoziazione.

Fortunatamente, i *patent pool* aiutano a risolvere questa situazione. Infatti, prima di includere un SEP in un *pool*, devono essere soddisfatte le seguenti due condizioni:

- il brevetto deve essere concesso da un ente che effettua un esame sostanziale come l'EPO (*European Patent Office*), l'USPTO (*United States Patent and Trademark Office*) o un ufficio brevetti comparabile. La concessione di brevetti da parte di un ufficio che effettua un esame sostanziale è infatti di per sé prova della loro validità. Questo concetto è stato sottolineato anche nella recente decisione della Corte di Giustizia UE nel caso *Phoenix Contact vs. Harting*⁵ che afferma che le ingiunzioni devono essere rese disponibili anche per brevetti mai impugnati, perché la concessione di tali brevetti da parte di un ufficio brevetti che effettua un esame sostanziale è di per sé prova della loro validità;
- per ciascuna giurisdizione in cui un brevetto è stato concesso dopo un esame sostanziale, il titolare deve fornire all'amministratore del *patent pool* un parere sull'essenzialità, fornito da un esperto indipendente e accreditato, che dia prova che il brevetto in questione copre una caratteristica dello standard.

L'indipendenza dell'amministratore è infine un altro elemento importante per salvaguardare l'efficienza dei *patent pool* ed evitare potenziali rischi *antitrust*. Amministratori indipendenti dai titolari dei brevetti e dai licenziatari promuovono i *pool* nel pieno rispetto della legge. Hanno interesse a concedere licenze e impedire

ai proprietari di brevetti di utilizzare il *pool* per svantaggiare i concorrenti. Inoltre, stabiliscono meccanismi per impedire lo scambio di dati, non consentendo ai licenziati di accedere alle informazioni commerciali sensibili dei licenziatari.

8. Cosa caratterizza le licenze SEP

Nei contratti di licenza SEP è anzitutto necessaria una definizione chiara degli standard coperti dalla licenza, in particolare a quali prodotti la licenza si applica. Per esempio, nel caso dei brevetti MPEG Audio lo standard era il medesimo, ma c'erano due diverse entità che licenziavano due diverse tipologie di prodotto (audio digitale per i televisori e audio digitale per i CD). Questa conoscenza aiuta il licenziatario a capire a quale sorgente rivolgersi per ottenere la licenza dei propri prodotti.

Un'altra caratteristica delle licenze SEP è far conoscere all'implementatore il valore della *royalty* da pagare, se possibile, ancora nelle fasi di pre-uso o iniziali dello standard. In questo modo l'implementatore della tecnologia può includere il costo dell'IP nei costi delle materie prime necessarie per fabbricare il prodotto e non lamentarsi successivamente che il costo dell'IP legato all'uso dello standard erode il suo margine d'utile. D'altra parte, è esperienza comune che in alcuni settori della tecnologia la proprietà intellettuale ha un valore molto importante rispetto al valore dell'*hardware*. Si pensi per esempio il costo del *copyright* per CD o DVD.

Questo concetto è stato in passato sottolineato anche dalla Commissione Europea, per esempio in una dichiarazione fatta dall'allora Commissario per le telecomunicazioni, Viviane Reding, alla fiera dell'elettronica di consumo di Berlino che sottolineava come in assenza di certezza e prevedibilità delle condizioni e dei termini di licenza, fosse impossibile investire con fiducia in nuove tecnologie innovative. L'industria avrebbe perciò dovuto lavorare in questa direzione.

Un altro concetto che caratterizza le licenze SEP è connesso al fatto che il corrispettivo dovuto per la licenza è legato al valore di una tecnologia brevettata. Per esempio, nell'ultimo ente di standardizzazione nato nel settore elettronico, *Moving Picture Audio and Data Coding by Artificial Intelligence* (MPAI), si specifica nello statuto che «il valore della licenza deve tenere in conto del valore sul mercato di una specifica tecnologia standardizzata».

La previsione, che la *royalty* dovuta non debba essere cambiata anche a seguito di piccole variazioni nel portafoglio di brevetti licenziati, evita la necessità di rinegoziare frequentemente la licenza. Questo concetto è avvalorato dal seguente esempio: se un certo portafoglio di brevetti è relativo a un sistema anticollisione per auto, la presenza di un brevetto in più o in meno nella licenza non cambia il valore della tecnologia. Quello che importa è che con i brevetti ottenuti in licenza si evitino incidenti in condizioni di guida difficili. Analogamente potrebbe essere opportuno inserire nei termini della licenza l'opzione a incorporare futuri brevetti SEP volti allo stesso prodotto standardizzato.

9. Enforcement e determinazione della *royalty rate* per *hold out*

Da diverse sentenze e da regole degli enti di standardizzazione è stato affermato che anche per i SEP sono possibili ingiunzioni a non vendere contro chi non ha voluto prendere licenza (*unwilling licensee*). L'ultima prescrizione in tal senso è quella emessa dall'*Institute of Electrical and Electronics Engineers* (IEEE) nella revisione delle proprie *bylaws* con valore dal 1° gennaio 2023, ha espressamente indicato che non sono ammissibili ingiunzioni nei confronti di *willing licensee*, mentre sono ammissibili se il licenziatario è *unwilling* (ma che questa regola non si presti a far sì che il contraffattore dica di essere *willing*, ma di non poter pagare per sopravvenuta impossibilità o difficoltà!).

Il corrispettivo della licenza conclusa con un licenziatario che inizialmente sia stato *unwilling* non può essere uguale a quello praticato al *willing licensee*. La licenza all'*unwilling*, pur non dovendo essere punitiva, deve tener conto delle spese ragionevolmente e necessariamente sostenute per costringere alla licenza. Inoltre, non pare possibile concedere condizioni favorevoli per il passato comportamento a chi sia stato *unwilling*. Un trattamento di favore per il passato è spesso applicato nelle negoziazioni contrattuali, ma questo non pare possibile nei confronti di un *unwilling licensee*: sarebbe una discriminazione a favore dell'*unwilling* rispetto al *willing*. Il *willing licensee* avrebbe infatti fondati motivi per dolersi della inosservanza di regole di pari trattamento, essendo penalizzato per il fatto di aver correttamente preso licenza.

Talora avviene che la scarsa diligenza di chi poi diviene licenziatario gli dia un qualche vantaggio. In alcune decisioni, di vari Paesi, si nota un certo atteggiamento di tolleranza per il soggetto che sia stato in passato contraffattore, e poi divenga un licenziatario. Questo atteggiamento, comprensibile e ammissibile in via pratica in altri campi, non pare possibile nel caso di brevetti SEP. Qui non pare consentito un trattamento di disponibilità nei confronti di chi si decida a rispettare il diritto dopo essere stato in passato un contraffattore. Infatti, ogni generosità nei confronti del contraffattore pentito si traduce in una discriminazione a danno del licenziatario rispettoso: nessuno sconto dunque al peccatore pentito! Qui il precetto evangelico non può essere rispettato.

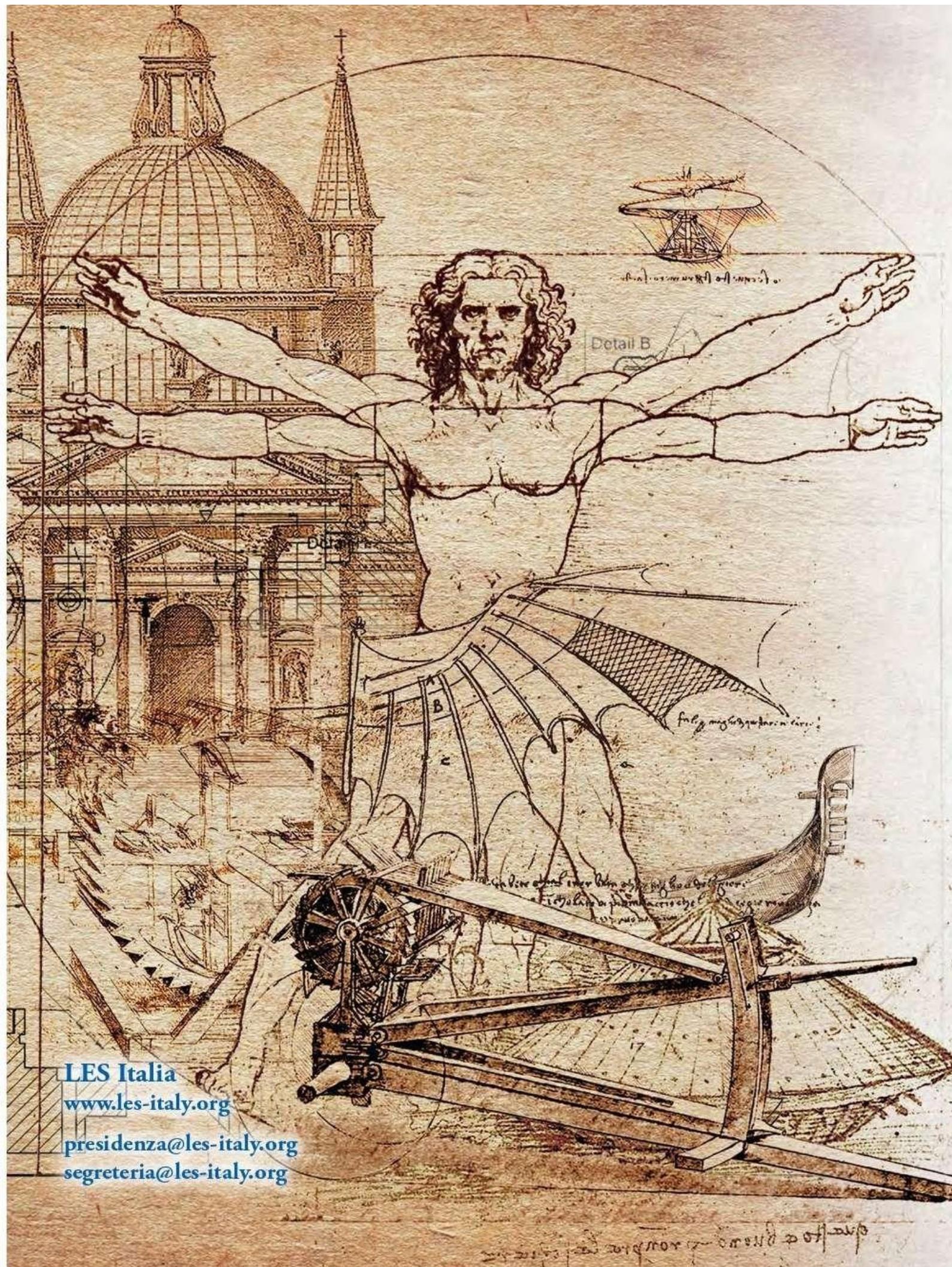
¹ Commissione UE, caso AT.38636, disponibile al link https://ec.europa.eu/competition/elojade/iseff/case_details.cfm?proc_code=1_38636 (ultimo accesso 27.3.2023).

² Sent. 16 luglio 2025, Caso C-170/13, disponibile al seguente link www.curia.eu (Ultimo accesso 27.3.2023).

³ Corte di Giustizia federale, sent. 5 maggio 2020, SISVEL Vs Haier, Case No. KZR 36/17.

⁴ Disponibile al seguente link <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/26583> (ultimo accesso 27.3.2023).

⁵ Sent. 28 aprile 2022, causa C-44/21, disponibile al seguente link www.curia.eu (Ultimo accesso 27.3.2023).



LES Italia

www.les-italy.org

presidenza@les-italy.org

segreteria@les-italy.org