



UIBM



PROPRIETÀ INDUSTRIALE: LEVA STRATEGICA AL SERVIZIO DI PMI E START UP INNOVATIVE



Realizzato e finanziato nell'ambito della collaborazione tra
l'Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale (EUIPO)
e l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM)

Il presente documento è a cura dell'Aw. Barbara Veronese ed è stato redatto nell'ambito del progetto "Marchi e Disegni Comunitari 2021" realizzato da Innexa in collaborazione con l'EU IPO (Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale) e l'UIBM (Ufficio Italiano Brevetti e Marchi).

SOMMARIO

- Premessa 2
- PMI e Start up innovative 4
- Identificazione delle PMI e delle Start up innovative 5
- I.P.R. 10
- Il ruolo degli I.P.R. nello sviluppo delle PMI e delle Start up 13
- Criticità 14
- Come superare le criticità? 17
- Il ruolo determinante della P.I. 19
- Misure concrete 23



Premessa

Oggi giorno, sui mercati, si osserva la sempre più abbondante offerta di beni e di servizi che consente al consumatore un'ampia possibilità di scelta ma, di contro, obbliga le imprese a doversi fronteggiare in un ambiente non solo competitivo, ma anche alquanto affollato, imponendo loro di compiere notevoli sforzi per "migliorare" e per "differenziare" l'esistente, per ridurre i costi ed incrementare il livello qualitativo ed anche per creare il "nuovo" tentando, così, di resistere alla competizione e rimanere sul mercato, sfruttando fondamentali strategie innovative ed efficaci campagne di *marketing* fondate anche su messaggi comunicativi e di *branding*.

Uno dei principali *driver* affinché l'impresa possa non solo collocarsi, ma - quando già presente - anche permanere e crescere sul mercato, garantendo lo sviluppo della propria attività, è dato dall'**innovazione**, ragion per cui - affinché la *business idea* possa sopravvivere nell'arena competitiva - è necessario che venga preservata e protetta adeguatamente, sia con strumenti da adottare *ex ante* che *ex post*.



È, quindi evidente, come il sistema di **Proprietà Industriale** (o **P.I.**), da intendere come l'insieme degli strumenti giuridici volti alla tutela delle creazioni in campo scientifico, artistico, industriale, etc. (le c.d. *creations of the mind*) rivesta un ruolo sempre più fondamentale e della massima importanza nella strategia di crescita economica, fornendo alle imprese un valido ed imprescindibile ausilio per guidare e proteggere il loro successo, consentendo di concretizzare e consolidare il vantaggio competitivo e strategico sui *competitors*, anche di maggiori dimensioni, incoraggiandole a tutelare i frutti derivanti dagli sforzi profusi in **innovazione** e in **creatività**, anche in un'ottica di accesso ed espansione all'estero.



PMI e Start up innovative

Pur nella fragilità economica mondiale (evidenziata ancor più dalla pandemia in atto), nello scenario - sia produttivo che distributivo - odierno, le **PMI** (piccole e medie imprese) note anche come SMEs (*Small and Medium-Sized Enterprises*) e così pure le **Start-up** giocano un ruolo determinante, quale struttura portante dell'economia, oltre che vere e proprie *key-drivers* nella crescita economica non solo nazionale ed europea, ma globale, stimolando sviluppo, innovazione e competitività.

Quanto al profilo quantitativo, basti pensare che, oggi, in ambito europeo, si stima che almeno 9 imprese su 10 (i dati ufficiali indicano il 99%) siano una P.M.I., realtà che contribuiscono alla crescita economica in misura più che significativa, creando, addirittura, due nuovi posti di lavoro su tre (le stime parlano dell'85%). Per ulteriori dettagli, si rinvia ai Report periodici di monitoraggio curati dal Mise, Unioncamere ed InfoCamere riportanti le rilevazioni temporali e l'analisi dei trend demografici, i dati quantitativi e le performances economiche, in <https://www.mise.gov.it>

Le **PMI** e le **Start up**, al centro dell'attenzione nella politica industriale - sia nazionale che europea - sono, con gran frequenza, realtà ad alto contenuto tecnologico ed innovativo con spiccate potenzialità di crescita, si possono presentare in diverse forme e con differenti dimensioni, sicuramente la loro **identificazione** pratica risulta essere fondamentale anche per poter godere appieno del sostegno della U.E. e degli Stati membri che intendono supportare e rafforzare il c.d. "ecosistema dell'innovazione" in modo dinamico e competitivo, promuovendo una strategia di crescita sostenibile.



Identificazione delle PMI e delle Start up innovative

Nella normativa U.E., la definizione di **PMI** (Piccola e Media Impresa) è contenuta nell'art. 2 dell'Allegato alla **Raccomandazione 2003/361/CE del 6 maggio 2003** della **Commissione Europea**, integrata dalla **Comunicazione del 25 giugno 2008**, per cui si tratta di realtà con **meno di 250 addetti** effettivi occupati, il cui **fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro** oppure il cui **totale attivo di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro**.

 **N.B.:** la soprarichiamata definizione si applica a tutte le politiche, i programmi e le misure che la Commissione Europea elabora e gestisce per le PMI.

In Italia, **PMI** e **Start up innovative** sono società di capitali costituite anche in forma di cooperativa, di ridotte dimensioni - con una forte **connotazione innovativa** - che debbono integrare i requisiti di cui al D.L. 179/2012 (il c.d. *Decreto Crescita*).

Presentano quale **oggetto sociale** esclusivo o almeno prevalente "innovazione tecnologica", da intendersi come: sviluppo, produzione e commercializzazione di prodotti o servizi con contenuto "ad alto valore tecnologico", attività che necessitano di adeguata tutela affinché non vengano utilizzate impropriamente anche da altri soggetti che non ne hanno la titolarità.

Le **Start up** (sia neo imprese che costituite da non più di 5 anni, con residenza in Italia o in altro Paese dello Spazio Economico Europeo, con sede produttiva o filiale nel Bel Paese) sono qualificabili come "**innovative**" quando possiedono, alternativamente, almeno **uno dei tre requisiti soggettivi** seguenti:

- 1 aver sostenuto spese in ricerca e sviluppo (R&S) - in cui rientrano anche le immobilizzazioni immateriali - ed innovazione pari almeno al 15% del maggior valore tra fatturato e costo della produzione;
- 2 impiego di personale altamente qualificato, consistente in almeno 1/3 di dottori di ricerca, dottorandi o ricercatori oppure almeno 2/3 in possesso di titolo di laurea magistrale;
- 3 essere titolare, depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale, individuata nel brevetto o nel *software* registrato.

Attraverso un meccanismo di transizione, semplificato ed in continuità, è previsto che in caso di successo ed acquisizione di maturità, mantenendo la significativa componente di innovazione che le caratterizza, le *Start up* possano trasformarsi in PMI innovative, senza perdere il diritto ai benefici disponibili (si rinvia, per approfondimenti, al sito del Ministero dello Sviluppo Economico: <https://www.mise.gov.it>, alla sezione "competitività e nuove imprese/start up innovative").

Successivamente, il Decreto Legge n. 3 del 24 gennaio 2015 (il c.d. "*Investment Compact*") ha previsto le c.d. **PMI innovative** che debbono integrare, alternativamente, **almeno due** dei tre **requisiti soggettivi** seguenti:

- 1 spese in R&S ed innovazione pari ad almeno il 3% del maggior valore tra fatturato e costo della produzione;
- 2 impiego di personale altamente qualificato, consistente in almeno 1/5 di dottori di ricerca, dottorandi o laureati con almeno 3 anni di attività di ricerca certificata, oppure almeno 1/3 con titolo di laurea magistrale;
- 3 essere titolare, depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale, individuata nel brevetto o nel *software* registrato.

Nel settore delle imprese innovative si possono distinguere le realtà che "generano" P.I. ossia che necessitano di una business idea per prosperare da quelle che "consumano" P.I. in quanto l'idea necessita di tecnologia per esistere (tra le più note: Airbnb, Uber, Alibaba).

PER CHI CERCA

Lo *status* di PMI e *Start up* "innovativa" si acquisisce con la registrazione in un'apposita specifica sezione speciale del Registro delle Imprese, momento dal quale l'impresa può iniziare a fruire dei benefici dedicati. Per poter ricercare e/o conoscere le PMI e le *Start up* innovative italiane si può accedere al *database* ufficiale delle Camere di Commercio contenuto nella piattaforma <https://startup.registroimprese.it>.

Alla base delle menzionate realtà si annovera l'idea (*the novel marketing idea*) che necessita di un'attenzione particolare nel c.d. viaggio dall'impresa al mercato.

Per restare competitive e per poter gestire adeguatamente i rischi, un ruolo importantissimo gioca il sistema di P.I. che deve supportare la strategia di business che accompagna tutto il ciclo di vita dell'impresa, ma che risulta essere, altresì, imprescindibile - nella continua ricerca di nuovi modi di creare valore - anche per poter operare correttamente sul mercato rispettando i diritti altrui.

È indubbio che PMI e *Start up*, in particolare quelle operanti nei settori ad alta crescita, costituiscano la colonna portante, il motore e il vero e proprio futuro della nostra economia che giustifica, tra gli obiettivi della politica economica europea, tutti i sostegni rivolti a tale forma di imprenditorialità e alla spinta alla creazione di nuove imprese aventi un fortissimo potenziale economico e di crescita (le c.d. "*high-growth firms*" o HGFs) che possono presentare origini e caratteristiche differenti, anche se - nel relativo sviluppo - è stata rilevata la **condivisione** di taluni **aspetti comuni ricorrenti**, quali: il capitale umano, la R&D e gli **I.P. assets**.

Del resto, è noto che tali realtà presentino sempre più *appeal* per investitori e soci d'affari interessati a dividerne il potenziale, rapido e modellabile sviluppo che è fortemente legato al sistema di P.I., costituito da strumenti congeniali ad assicurare i migliori margini, organizzare i trasferimenti di tecnologia ed assicurare le collaborazioni volte ad attrarre gli investitori.

La riprova del *fil rouge* che lega il successo e lo sviluppo delle SMEs e delle *Start-up* innovative agli **Intellectual Property Rights** (o **I.P.R.**) è concretamente testimoniato dal fatto che le imprese che hanno registrato almeno un diritto formale di Proprietà Industriale si sono rivelate più propense a crescere nei successivi tre anni e l'uso complementare di diversi strumenti di P.I. rafforza, in modo ancor più efficace, il supporto al relativo *business*, a testimonianza che tali diritti presentano la capacità di riflettere il vantaggio competitivo che l'impresa può acquisire servendosi di innovazione.

Ma non solo: il potere predittivo di crescita è, addirittura, emerso in misura ancor più marcata nelle imprese - non solo *high-tech*, ma anche nelle c.d. *low-tech*, quali: tessili, manifatturiere e produttrici di cibo - che si sono attivate per l'acquisizione di tali strumenti in via preventiva.

Recenti stime evidenziano che ben meno della metà delle PMI sopravvive oltre i cinque anni di attività e tra le principali cause è annoverabile la mancanza del necessario sostegno alla promozione e protezione dell'innovazione e della congrua conoscenza delle metodiche per poterne trarre il più ampio beneficio.

È, pertanto, indubbio che proteggere le idee poste alla base dell'investimento costituisca uno strumento fondamentale a disposizione degli obiettivi strategici dell'impresa nel cui ambito risulta essere di primaria rilevanza la gestione e la valorizzazione strategica degli **assets intangibili** per mostrare le potenzialità

dell'innovazione - anche ai possibili investitori - con la finalità di generare interesse ed *appeal*, possibilmente ancor prima del *go to market*.

In seguito alla registrazione di diritti di P.I., più del 50% dei titolari ha confermato di aver osservato un impatto positivo in termini di aumento della reputazione, del fatturato e della possibilità di accedere a nuovi mercati.

I principali motivi che spingono le PMI e le *Start up* a registrare un diritto di P.I. sono:

- per evitare l'imitazione;
- per ottenere maggiore certezza giuridica;
- per aumentare il loro valore;
- per migliorarne l'immagine.

I.P.R.

I diritti di Proprietà industriale ed intellettuale (*Intellectual Property Rights* o I.P.R.) facilitano il viaggio dell'idea verso il mercato.

Le principali categorie formali di I.P.R. (brevetti, marchi, *design* industriale, etc. che, solitamente, convivono con l'*asset* complementare dei segreti industriali) sono meccanismi giuridici che, essendo volti a proteggere gli investimenti nella qualità di prodotti/servizi e nella pubblicità su cui è fondata la reputazione delle imprese, stimolano l'innovazione e garantiscono un vantaggio commerciale - tendenzialmente in via esclusiva - mediante lo sfruttamento e l'appropriazione dei risultati della propria innovazione, incentivando le imprese ad investire sia in tempo che in altre diverse risorse, consentendo ai titolari che li utilizzano di far proprio il valore delle rispettive idee, portandole verso il mercato, creando un rapporto di fiducia con utenti e consumatori, assicurando l'appropriazione dei risultati conseguenti agli sforzi profusi in creatività, inventiva e negli investimenti in *R&D*, incentivando, così, possibili ulteriori investimenti in innovazione.

Tra gli strumenti di Proprietà Industriale ed Intellettuale volti ad offrire al titolare il diritto esclusivo di usare, ma anche, al contempo, di impedirne o controllarne lo sfruttamento da parte di altri, con la finalità di contrastare la contraffazione, la pirateria, etc., si annoverano:

- ▶ il **brevetto per invenzione** (*Patent*) diritto esclusivo che conferisce un monopolio temporaneo di sfruttamento in relazione a nuove soluzioni di problemi tecnici suscettibili di applicazione industriale, coadiuvando la protezione dei risultati delle attività di *R&D*;



- ▶ il **modello di utilità** che gode di protezione allorché sia nuovo e presenti particolare efficacia o comodità di applicazione ed impiego;



- ▶ il **marchio** (*trademark*) o **brand** segno che identifica i prodotti e/o servizi e li distingue da quelli della concorrenza al fine di costruire la c.d. *brand identity* e la reputazione del titolare;



- ▶ il **domain name** o **nome a dominio** che identifica l'indirizzo del sito internet dell'impresa;



- ▶ il **design** volto a proteggere l'aspetto visivo esteriore di un prodotto, di una sua parte o del suo ornamento;



- ▶ il **diritto d'autore** o *copyright* che conferisce al titolare il diritto esclusivo di utilizzare un'opera originale fissata in un mezzo tangibile;



► la tutela dei c.d. **Trade secrets**, ossia delle informazioni riservate e dei segreti commerciali (quali, ad esempio: il *know-how* tecnico, la lista dei clienti, le informazioni finanziarie, le strategie di *marketing*, i metodi di produzione) mediante congrue misure interne ed informali che ricomprendono anche le clausole di riservatezza e gli accordi di non divulgazione (i c.d. NDA o *non disclosure agreements*) verso i terzi, quali investitori, fornitori, etc.



Come confermano sia studi ufficiali (di EUIPO, l'Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale, in www.euipo.europa.eu e di EPO, *European Patent Office*, in www.epo.org) sia l'osservazione pratica di case studies, le imprese che si avvalgono ed utilizzano, con le più diverse modalità, I.P. *rights* performano meglio ed in modo decisamente più efficace su diversi fronti, quali - solo per citare alcuni dei profili di maggior interesse - quelli: della stipulazione di accordi di collaborazione, soddisfazione di più alti margini di profitto, accesso ai mercati stranieri, attrattiva per investitori e consumatori.

Nell'ultima edizione annuale della giornata mondiale della P.I. promossa da WIPO, l'Organizzazione mondiale della Proprietà intellettuale, tenutasi il 26 aprile 2021, l'attenzione si è focalizzata proprio sul rapporto tra P.I. e P.M.I., promuovendo la promozione del ricorso alla Proprietà Industriale ed Intellettuale mediante la diffusione di informazioni e il rafforzamento della conoscenza, anche al fine di far capire che le procedure di registrazione non devono essere viste solo come uno strumento complesso e costoso, ma anzi un utilissimo mezzo preventivo per evitare onerosi e lunghi procedimenti giudiziari allorché si verificano violazioni di diritti.

Il ruolo degli I.P.R. nello sviluppo delle PMI e delle Start up

I diritti formali di Proprietà Industriale possono supportare il successo e lo sviluppo delle imprese con differenti modalità; si pensi, ad esempio, al fatto che gli I.P.R. aiutano a proteggersi dagli imitatori, assicurando lo sfruttamento esclusivo delle idee innovative nel mercato ed implementando la generazione di una remunerazione sufficiente sugli investimenti rischiosi effettuati, consentendo, quindi, agli innovatori di poter controllare il destino delle loro innovazioni.

Ed ancora: tali diritti coadiuvano nell'assicurare la libertà di operare e, se ben gestiti, possono assicurare una serie di benefici, quali: quelli di stimolare collaborazioni (sia con altre imprese sia con organizzazioni di ricerca), la stipula di accordi che garantiscano investimenti ed anche transazioni fondate sulla tecnologia, facendo sì che le imprese possano creare una loro identità distintiva per rafforzare la loro presenza sul mercato.

Aiutano, altresì, a comprendere e gestire i rischi infondendo consapevolezza sul contenuto, sui limiti e sui confini delle privative, anche altrui, impedendone, ad esempio, la violazione, ma non solo. Stimolando, altresì, interesse ed attività volte ad evitare di perdere assets immateriali a beneficio di altre società che si sono mosse per registrarli prima o valorizzandone la congrua estensione territoriale, quando connessa all'espansione imprenditoriale.

Il pacchetto o portafoglio di P.I. risulta essere alquanto rilevante - talvolta addirittura determinante - anche quando la PMI o la *Start up* venga acquisita da altre realtà.

CURIOSITÀ

Si fa osservare che nelle PMI lo sfruttamento congiunto con modalità di licenza - sia per raggiungere nuovi mercati, ma anche per incrementare ulteriormente i profitti ricavabili - sia molto più diffuso che nelle grandi imprese, tanto da incrementare considerevolmente l'attrattiva di tali realtà verso i potenziali investitori.

Insomma, il sistema di P.I. rappresenta una risorsa fondamentale e della massima rilevanza in seno all'impresa, raggiungendo, talvolta, importanza ineguagliabile allorché debbano essere assunte decisioni informate nel *business* dell'impresa.

Criticità

Sovente le PMI e le *Start-up* - anche quelle fortemente innovative che dovrebbero necessariamente fare leva ed affidarsi agli strumenti di P.I. - non danno sufficientemente peso né la giusta rilevanza alla tutela delle proprie idee innovative.

In effetti, la realtà conferma che, nella U.E., solo una modesta percentuale di PMI e *Start up* faccia effettivo ed adeguato ricorso alla P.I. da intendersi come: accesso, creazione, registrazione, uso e sfruttamento del relativo sistema legale di *assets* immateriali.

Dati statistici e fattuali evidenziano che, purtroppo, ancor oggi molte - forse troppe - realtà imprenditoriali, pur essendo sempre più consapevoli dell'importanza centrale e crescente della "risorsa" P.I. nella relativa attività, anche in termini di potenzialità, valore commerciale ed opportunità di profitto futuro che la stessa consente a fronte di adeguata e corretta gestione e protezione dei beni, non riconoscano agli I.P.R. il valore e la crescente rilevanza - anche strategica - che meritano, non comprendendoli appieno né conoscendoli a sufficienza, oppure considerandoli uno strumento complesso, costoso, ricco di linguaggio legale, estremamente difficile da gestire.

Lo dimostra il fatto che, a livello statistico, per ogni categoria di I.P. *rights* è stato appurato e verificato che meno del 10% delle P.M.I. valorizzi le proprie risorse immateriali a fronte del 40% circa delle grandi imprese, numeri che risultano ancor più pronunciati per i diritti aventi valenza europea.

La valutazione risulta chiaramente erronea, tanto che stime alquanto recenti hanno comprovato maggiori ritorni economici e performances più che soddisfacenti nelle realtà in cui ricorre l'uso sistematico di I.P.R. registrati; addirittura si è rilevato che il 45% del PIL della U.E. sia generato da settori ad alta densità di I.P.R. e che le imprese che adottano efficaci strumenti di protezione per ottenere e mantenere un vantaggio competitivo sul mercato registrano maggiori entrate per più del 30%.

Ma non solo: studi empirici hanno confermato che le PMI che considerano i diritti di P.I. quale modalità di protezione effettiva sono più produttive delle altre, sopravvivono più a lungo e crescono maggiormente. Insomma: le ricerche e gli studi condotti in materia confermano l'impatto più che positivo delle attività connesse agli I.P.R., ancor maggiori se svolte in un'ottica di garanzia preventiva.

Ecco perché, oggi sempre più, risulta del tutto imprescindibile adottare, con la massima tempestività, un'adeguata strategia di tutela e salvaguardia della P.I. che valorizzi gli investimenti ed incrementi il vantaggio competitivo acquisito con l'innovazione, partendo da una panoramica ragionata di quali siano gli strumenti più congeniali ad ogni singola realtà, da adottare, implementare ed utilizzare, anche al fine di evitare il sorgere di controversie in tema di P.I.

In ogni PMI e *Start-up*, la risorsa P.I. dovrebbe essere vista e gestita come un elemento della strategia aziendale complessiva per sostenere l'innovazione, la crescita economica sostenibile e lo sviluppo, pertanto come un obiettivo prioritario all'interno dell'organizzazione imprenditoriale e non, invece, come una mera questione giuridica a sé stante.

L'innovazione, infatti, non deve né può essere intesa solo come fine a sé stessa, ma deve sempre essere contemplata ed integrata sistematicamente nella cultura dell'impresa e nelle pratiche volte al complessivo miglioramento delle prestazioni, il che vuol dire - in

una strategia di *business globale* - che "innovazione" e gli "I.P.R." si devono presentare come concetti tra loro distinti, anche se, senza ombra di dubbio, strettamente collegati tra di loro e destinati ad integrazione sinergica.

Oggi, sia la capacità di innovare sia quella di sostenere il vantaggio competitivo acquisito con costante innovazione risulta essere fondamentale per mantenere la competitività nei mercati sempre più globalizzati, in cui "i processi di innovazione" rappresentano il frutto dei progressi raggiunti, tra gli altri, nel settore della tecnologia, dell'informazione e della comunicazione, i quali hanno accelerato e trasformato i modi di generare e di trasferire conoscenze e tecnologie.

Con grande frequenza, l'innovazione porta alla creazione di I.P.R., diritti che, a loro volta, contribuiscono a fornire un mezzo determinato per ottenere il finanziamento volto allo sviluppo innovativo delle idee e al posizionamento sul mercato.

Come superare le criticità?

Per superare i limiti e le barriere date dalla mancanza di piena consapevolezza del contenuto e dei benefici degli I.P.R., dei costi, della durata e della complessità delle relative procedure e dal difetto di adeguata conoscenza di quali possano essere i rischi e gli oneri connessi a potenziali liti e le difficoltà di *enforcement* che ne conseguono, occorre fornire un valido contributo a SMEs e *Start up* al fine di coadiuvarle nel ricorso e nell'utilizzo della P.I. in misura sempre più efficace ed effettiva, mediante pacchetti di **misure di supporto** che ricomprendano informative, campagne conoscitive volte a creare consapevolezza, previsione di consigli, anche individuali, sui potenziali benefici dell'uso della P.I., etc. (si pensi, al proposito, al c.d. "*I.P. Action Plan*" della Commissione Europea consistente in *voucher* volti a coadiuvare le imprese nella comprensione iniziale e nella consulenza strategica in materia di P.I., per dare ausilio nel comprendere come e con quali costi poter provvedere alle registrazioni, avvalendosi, ad esempio, del programma "*Ideas Powered for Business SME fund*" nata all'inizio del 2021).

Certamente, una visione completa di aiuto deve vedere il necessario accostamento di consulenza c.d. "pilota strategica" nella comprensione di come strutturare e, successivamente, far leva su un portafoglio di P.I. da combinare con supporti economici e di ausilio all'accesso al sistema finanziario.

MISURE UE

Con riferimento al supporto in P.I., si segnala che la U.E. ha, tra l'altro, messo a disposizione sei *HelpDesks* composti da esperti che forniscono consigli gratuiti "su misura" e sessioni di *training* su questioni di P.I., sulla gestione degli I.P.R. e per comprendere quali possano essere i rischi e i pericoli in caso di violazione dei "*business assets*".

La U.E. offre, ad esempio, servizi quali:

- “*IP scan in the IP voucher*” valido per tutte le SMEs;
- “*Horizon IP scan*” per le SMEs che partecipano a ricerche collaborative e progetti in innovazione;
- una pre-diagnostica sulla P.I. per le SMEs che godono del c.d. *Seal of Excellence* finanziato al 100% attraverso il progetto IPA4SME.

Inoltre, la Commissione Europea analizza anche le politiche sul supporto in P.I. e valuta l’effettività delle varie misure, contribuendo con le pubbliche autorità nazionali a pianificare servizi di supporto e sviluppo della P.I.

Le criticità pratiche osservate possono essere superate o, perlomeno, fortemente affievolite, agendo su diversi fronti. Si pensi, ad esempio, all’aiuto e al contributo nel comprendere contenuto e vantaggi delle risorse di P.I. al fine di poterle utilizzare appieno, al meglio ed in modo efficace nel *business*.

Occorrerebbe, quindi, intervenire al fine di facilitare l’acquisizione di conoscenze, abilità e competenze per rendere i vari strumenti di P.I. agevolmente accessibili, con la piena consapevolezza di quali possano essere i potenziali vantaggi oltre che le possibili insidie inerenti il loro impiego. Su tale fronte risulterebbe essere di fondamentale importanza la messa a disposizione di strumenti e metodi, anche organizzativi, volti allo sviluppo di conoscenze e consapevolezza dell’importanza di acquisizione formale degli I.P.R. oltre che delle competenze per poter sviluppare meccanismi di trasferimento tecnologico *I.P.-based* per far nascere e crescere competenze ed *assets* immateriali secondo schemi dinamici e competitivi, valorizzando anche legami tra il mondo della ricerca scientifica ed il tessuto economico.

Il ruolo determinante della P.I.

Sia in un'ottica di ingresso nel mercato, sia di permanenza con successivo consolidamento ed espansione, anche le PMI e le *Start up* devono poter valutare gli effetti positivi e benefici che possono conseguire dal ricorso ed impiego degli strumenti di P.I. che consentano loro di trarre il massimo dalle proprie idee ed innovazioni mediante la protezione e la valorizzazione dei beni/servizi, dai modelli di *business* e dalle strategie competitive sui mercati, sia nazionali che internazionali.

È, ormai, indiscutibile che l'uso della P.I. rappresenti una strategia chiave su cui le imprese debbono poter contare per migliorare la loro competitività, acquisendo, ad esempio, un'identità di marca, impedendo di copiare i propri prodotti e le proprie innovazioni, aprendosi, altresì, alla possibilità di *business partnership*, anche di collaborazione, etc.

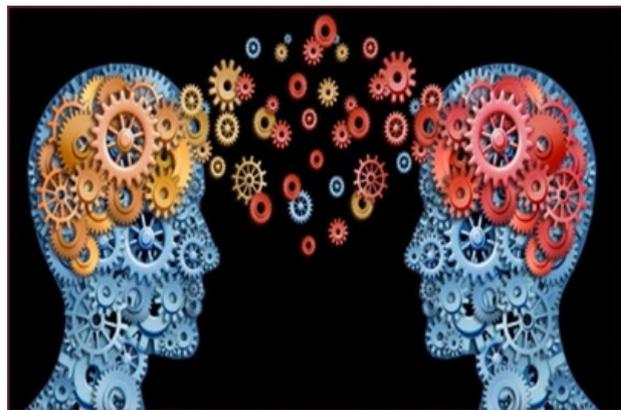
Nei vari *steps* del percorso volto al superamento delle criticità, occorre in primo luogo sottolineare l'importanza fondamentale che rivestono tutti quegli strumenti che contribuiscono ad infondere uno spirito di **sensibilizzazione sull'importanza della P.I.** nell'economia odierna, incentivando la comprensione del sistema che, sostanzialmente, risulta riassumibile in tre diverse fasi:

1

La CONOSCENZA

Dedicandovi tempo e risorse, l'obiettivo generale di questa fase dell'I.P. *status* intende far sì che la comunità imprenditoriale venga sensibilizzata, formata e vengano sviluppate le competenze per poter acquisire la giusta attenzione e consapevolezza del concetto e del contenuto effettivo dei diversi strumenti in cui si articola il sistema di P.I. per far comprendere il ruolo *business-centric* che occupa nella gestione aziendale, la quale, se attentamente

curata, aiuta nel creare valore, differenziare, favorire la competitività e consolidare il vantaggio competitivo acquisito, oltre che consentire l'attenta gestione del rischio nell'ottica per cui "è sempre meglio prevenire che curare".



2

La PROTEZIONE

Dopo che l'impresa ha compreso appieno - ed accettato - la necessità e l'esigenza di dover far leva ed incorporare su base sistematica la P.I. nella propria strategia di business per cavalcare le opportunità di crescita e per rafforzare la propria posizione oltre che la competitività sul mercato, sorge lo stimolo e l'interesse alla gestione e tutela giuridica effettiva delle innovazioni e creazioni, non limitata ad un mero approccio difensivo per prevenire l'appropriazione da parte di terzi, ma - perlomeno in una strategia a lungo termine e in un'ottica di creazione di profitto mediante la formulazione e lo sviluppo di una strategia di P.I. con la creazione di un portafoglio I.P.R. che tenga, tra l'altro, conto dello stadio di evoluzione del business, delle condizioni di mercato, dei costi da sostenere, che implica la c.d.



3

AZIONE con cui l'imprenditore interviene per gestire e sfruttare al meglio i suoi beni avvalendosi dei mezzi offerti dal sistema di P.I. con l'intendimento di conquistare e sviluppare valore sul mercato.



I tre momenti e i relativi obiettivi possono concretizzarsi in una serie di attività pratiche, quali: l'adozione di metodi comunicativi e di educazione inerenti il ruolo, l'importanza e il valore, anche commerciale, del sistema di P.I. (con i criteri per attivare le procedure per il rilascio, i costi da sostenere a livello nazionale, regionale ed internazionale) oltre che specifiche attività di formazione sul contenuto dei singoli strumenti di P.I. esistenti che aiutino a ben comprendere l'ambito di protezione, i vantaggi/svantaggi dei diversi diritti e le implicazioni, oltre che l'*enforcement* per l'esecuzione dei titoli.

Tali pratiche possono rivelarsi ancor più efficaci allorché vi sia la previa valutazione e il monitoraggio del livello di conoscenza dei suoi destinatari al fine di poter confezionare messaggi comunicativi *tailor made* e la successiva verifica *ex post* degli esiti delle misure adottate.

La diffusione di "conoscenza" per l'accrescimento di consapevolezza, inoltre, può basarsi su mere risorse passive, quali: informazioni anche *online*, opuscoli, pubblicazioni, articoli, prodotti di *merchandising*, etc. oppure contemplare anche un atteggiamento ed approccio proattivo, con la condivisione di casi ed esperienze di successo, il confronto su *best practices* già adottate da altri per sviluppare meccanismi e modelli organizzativi *IP-based*; ed ancora: mediante la creazione di *partnership* per la realizzazione, lo sviluppo e la diffusione di campagne informative tramite, ad esempio: siti web, *newsletter* elettroniche, pubblicazioni e materiale, video, relazioni con i media, eventi, etc., anche *online*, meccanismi di *networking*, formazione *e-learning*, attività queste che richiedono adeguata competenza e, quindi, congrua formazione del personale erogante, oltre che assistenza finanziaria che contribuisca anche all'implementazione di strumenti e tecnologie e all'ammodernamento di assetti gestionali ed operativi dell'impresa.

Sempre in un'ottica dinamica, per poter definire al meglio le proprie esigenze, le opportunità, i migliori meccanismi di protezione, le necessarie rivendicazioni al fine di ottimizzare, valorizzare e sfruttare nel modo più congeniale i diritti di P.I. è vivamente consigliabile un'accurata attività di monitoraggio della concorrenza, di ricerca e sorveglianza preventiva - da condurre sui mercati di interesse, nazionali e/o stranieri - mediante **ricerche di anteriorità** e verifica/accertamento della novità ricorrendo a *database* che consentano di conoscere lo stato della tecnica, precedenti usi o registrazioni ed evitare, quindi, lo spreco di tempo e risorse nello sviluppo di una strategia di *marketing* fondata, ad esempio, su di un nome, un segno o un *design* che non si può usare per difetto dei suoi requisiti necessari o perché già di altri evitando, così, duplicazioni e rischi di violazioni.

Nella configurazione del portafoglio e nella protezione dei propri *assets*, fondamentale risulta, altresì, essere l'adozione di strumenti di **pre-diagnosi o diagnostica aziendale** che consentano di identificare e valutare, sia qualitativamente che quantitativamente, i beni di P.I. in una particolare specifica realtà. Tali servizi potrebbero classificarsi in due diverse tipologie: autodiagnosi *online* per la verifica e valutazione iniziale del patrimonio di P.I. e diagnosi *one-to-one* specialistica e personalizzata per progettare una strategia specifica e su misura.

Tenendo, inoltre, presente che la P.I. è un diritto territoriale contemplante una tutela limitata ad uno specifico ambito spaziale, consegue la necessità di dover registrare il diritto nei mercati di interesse, valutando attentamente il mercato geografico cui il prodotto è destinato e concentrare conseguentemente gli sforzi di protezione della P.I. sui mercati rilevanti per evitare inutili sprechi di risorse.

Occorre, inoltre, evidenziare che la conoscenza approfondita della P.I. induce a coltivare forme di gestione e protezione complementari, attraverso strumenti contrattuali o, comunque,

ricorrendo a metodiche “*soft*” od informali per la miglior tutela e valorizzazione delle risorse di P.I. o per prevenire eventuali possibili controversie, quali, tra gli altri: accordi contrattuali con dipendenti, fornitori, *partners*, concorrenti per finalità quali quella di impedire il reclutamento di personale dai concorrenti, tutelare la riservatezza delle informazioni sensibili, limitare il rischio di concorrenza da parte di ex dipendenti, coltivare opportunità di scambio e *business* con altre parti; ed ancora: accordi di *licensing* o *cross-licensing*, di *merchandising* per lo sfruttamento degli I.P.R., dotando, così, il portafoglio di diritti I.P. della giusta attrattiva per gli investitori.

Ed ancora, altro aspetto della massima rilevanza risiede nella ricerca di possibili **fonti di finanziamento** non solo limitate alla fase iniziale del ciclo c.d. di costruzione del pacchetto di I.P.R., ma esteso ad ogni stadio successivo di sviluppo, allorché l’innovazione diventerà sempre più vitale e la P.I. necessiterà di maggiore protezione e si presenteranno, di conseguenza, maggiori bisogni e rischi per i quali risulterà imprescindibile un adeguato sostegno finanziario che potrà presentare le più variegate modalità, tra cui: sovvenzioni, incubatori, parchi scientifici e finanziamenti di rischio (*business angel*, investitori di capitali di rischio, capitale di rischio aziendale, finanziamenti bancari, etc.).

Misure concrete

Nella pratica, si osserva con grande frequenza che le SMEs e le *Start up* difettano di *assets e skills* per poter sfruttare pienamente il potenziale insito nelle rispettive innovazioni. Per poter **superare i limiti** alle loro capacità, con grande frequenza e lungimiranza sia la U.E. che le autorità nazionali mettono a disposizione risorse finanziarie - in forma di contributi ed agevolazioni - per aiutare PMI e *Start up* a proteggere le proprie idee.

In tema di **assistenza finanziaria**, si ricorda l'incentivo per le *Start up* innovative denominato "VOUCHER 3i" investire in innovazione, previsto dal c.d. Decreto Crescita (D.L. 34/2019) che ha finanziato l'acquisto di servizi di consulenza per la brevettazione. Promosso dal Ministero dello Sviluppo Economico e gestito da Invitalia presentava una dotazione finanziaria di 19,5 milioni di euro per il triennio 2019-2021.

BANDO Smart Money a favore delle *Start up* innovative; dal 24 giugno 2021 è stata aperta un'apposita misura agevolativa per l'accesso a contributi a fondo perduto lanciata dal Ministero dello Sviluppo Economico che ha messo a disposizione risorse per 9,5 milioni di euro consistenti in contributi per l'acquisto di servizi specialistici erogati dagli attori dell'ecosistema dell'innovazione, ossia dalla rete di incubatori, acceleratori ed altri enti abilitati a fornire sostegno per la definizione, realizzazione e sviluppo di progetti imprenditoriali. È, inoltre, prevista la possibilità di accesso anche ad un secondo contributo a fondo perduto per gli investimenti nel capitale di rischio, attuati da uno o più attori dell'ecosistema dell'innovazione abilitati, qualora ottengano capitali di rischio da parte di enti abilitati, investitori qualificati o *business angels* per finanziare i loro piani di sviluppo.

Bandi EUIPO a favore delle PMI

Nel 2021, dal 1° settembre, si è aperto il quinto bando a favore delle piccole e medie imprese dei Paesi U.E., finanziato e gestito dall'EUIPO, in collaborazione con il programma COSME dell'Unione europea. Grazie a questo Fondo, le P.M.I. italiane hanno potuto beneficiare del rimborso del 50% delle tasse di base delle domande di marchio, disegno o modello depositate presso l'EUIPO o a livello nazionale fino all'importo massimo di 1.500 euro nel corso del 2021.

Fondo “Ideas Powered for Business”

Iniziativa della Commissione europea attuata dall’EUIPO per sostenere finanziariamente le PMI europee con voucher per la P.I. finalizzati alla protezione dei loro diritti di proprietà intellettuale, quali: marchi, disegni e modelli. Il fondo ha stanziato 20 milioni di euro in sovvenzioni distribuite in cinque fasi (c.d. finestre) nell’arco temporale gennaio/dicembre 2021.

I beneficiari riceveranno un rimborso parziale dei costi dei servizi di pre-diagnosi della P.I. (la c.d. IP Scan) e delle domande per marchi, disegni e modelli.

Ogni PMI poteva ottenere un rimborso fino a un massimo di 1.500 euro.

Programma “Eic European Innovation Council Transition”

Misura a supporto anche di PMI e *Start up* con finanziamenti per progetti di innovazione tecnologica nel passaggio dalla fase sperimentale alla commercializzazione e diffusione. Le risorse a disposizione ammontano a circa 102 milioni di euro e saranno finanziati progetti con budget fino a 2,5 mln di euro.

Finanziamenti per chi investe in creatività e P.I.

Tra settembre ed ottobre 2021, più di 38 milioni di euro sono stati messi a disposizione dal Ministero dello Sviluppo Economico a favore delle piccole e medie imprese che investono nella valorizzazione della P.I., nei bandi ed incentivi denominati **Brevetti+**, **Disegni+** e **Marchi+**. Si è, inoltre, aggiunto anche il bando Invitalia con contributi a fondo perduto per sostenere l'industria tessile, della moda e degli accessori, in particolare le *Start up* che investono in design, creazione e promozione di giovani talenti. Infine, è rimasta aperta fino al 30 settembre 2021 la finestra per presentare la domanda al programma di sovvenzioni europeo per l’aiuto alle PMI nel più agevole accesso ai diritti di P.I., in particolare per le attività di pre-diagnosi e di deposito di domande.

A livello locale, si segnalano le **“Agevolazioni innovazione – Diritti di proprietà industriale”** previste dalla Provincia Autonoma di Bolzano che possono arrivare a coprire fino al 50% delle spese sopportate per l’ottenimento, la convalida, la difesa di brevetti ed altri diritti di P.I., oltre ai costi anteriori alla concessione del diritto, nonché le spese di traduzione per la concessione o il riconoscimento del diritto in altre giurisdizioni. L’ottenimento delle agevolazioni provinciali per gli I.P.R. è possibile a tutte le PMI a seguito della compilazione di una apposita domanda scaricabile *online* e, in sede di compilazione, occorre descrivere il progetto e un cronoprogramma relativo alla tipologia di costi sostenuti.