
UNIVERSITÀ DI GENOVA
SCUOLA DI SCIENZE SOCIALI
DIPARTIMENTO DI GIURISPRUDENZA

Corso di laurea in Giurisprudenza



Elaborato scritto per la Prova finale in

DIRITTO COMMERCIALE

***IL CONFERIMENTO DEL
SEGRETO COMMERCIALE
NELLE SOCIETA' DI CAPITALI***

Docente di riferimento: Prof.re Andrea Ottolia

Candidato: Felipe Penaranda

anno accademico
2022/2023

Sommario

CAPITOLO PRIMO INFORMAZIONI SEGRETE NELLA DISCIPLINA ITALIANA.....	2
1.1 la definizione di segreto industriale.....	7
1.2 le fonti comunitarie e internazionali.....	10
1.2.1 la direttiva trade secrets.....	12
1.3 Estensione della tutela	15
1.3.2 gli obblighi del personale dipendente.....	20
1.4 la commerciabilità del segreto industriale	24
CAPITOLO SECONDO LA CIRCOLAZIONE DEL SEGRETO COMMERCIALE.....	26
2.1 la fattispecie contrattuale	26
2.2 Il contratto di licenza.....	29
2.3 I contratti “misti”	31
2.3.1 Il “franchising”	31
2.3.2 Il “merchandising”	33
CAPITOLO TERZO IL CONFERIMENTO DEL SEGRETO	36
3.1 La distinzione a seconda della natura societaria	37
3.2 La relazione tra segreto industriale e capitale di funzionamento	45
CAPITOLO QUARTO LE PROBLEMATICHE NEL CONFERIMENTO	49
4.1 la relazione di stima.....	50
4.2 i criteri di valutazione	58
4.3 Le garanzie per protezione del valore	63
4.4 Applicazione dei principi contabili.....	68
CAPITOLO QUINTO POSSIBILI EVOLUZIONI DELLA NORMATIVA	84
5.1 Il crescente ruolo delle A.I.....	85
5.2 Le valutazioni future degli intangible assets	94
5.3 La nascita degli NFT	103
CONCLUSIONI	108
BIBLIOGRAFIA.....	112
SITOGRAFIA.....	117

CAPITOLO PRIMO

INFORMAZIONI SEGRETE NELLA DISCIPLINA ITALIANA

Il segreto industriale rappresenta uno degli strumenti strategici delle attività intellettuali sviluppate da un'impresa. La creatività e l'inventiva sono da sempre considerate, all'interno del settore industriale, elementi fondamentali per la sopravvivenza dell'impresa. La rilevanza, di tali segreti ha portato nel tempo, alla nascita del concetto di "Know-How", inteso come la creazione di elementi immateriali, meritevoli di tutela giuridica perché capaci di creare plusvalore aziendali¹.

Possiamo dunque dedurre che una novità per essere definita un "segreto industriale" deve possedere diversi elementi.

Il primo tra tutti è la necessità di tutela, se infatti, l'utilizzo da parte dei competitors non genera riduzione di vantaggio, la novità non è rilevante sotto il profilo giuridico.

Il secondo fattore è la temporaneità, una innovazione deve avere un ciclo di vita limitato, entro il quale i competitors possano cercare di simulare o migliorare la tecnologia di cui si compone la innovazione. Proprio quest'ultimo fattore (la tecnologia), è l'elemento che ha dominato le innovazioni in questa era industriale. Si pensi ad esempio alla tecnologia 4.0 e 5.0, che rappresentano il risultato di uno sviluppo fatto vent'anni fa su base esclusivamente informatica.

Il fattore "tecnologia" ha vita breve, nel senso che è in continua innovazione. Questa considerazione ha portato il legislatore a fare una valutazione di merito, oltre quindi alla nascita di una normativa dedicata, culminata con il decreto legislativo 2018, sono previsti regolamenti atti a disciplinare le tutele legali dinon divulgazione.

Avendo rilevanza nel settore industriale, lo stesso codice ha subito una riforma negli articoli dedicati alla Proprietà industriale. Nel 2005, il decreto legislativo n. 30, ha modificato gli articoli 98 e 99 del C.P.I. Questa novazione normativa può essere considerata il punto di partenza della nuova tutela del Know-How².

Prima di questa riforma, bisogna ricordare come la normativa internazionale avesse già richiesto al nostro paese la nascita di una regolamentazione specifica per questo argomento. Negli anni Novanta, l'Italia era una tra le realtà leader a livello industriale nel

1 Moro Visconti, R. (2013). Evaluating know-how for transfer price benchmarking. *Journal of Finance and Accounting*, 1(1), pag 27-38.

2 Ottolia, A. (2017). *Big Data e innovazione computazionale* (Vol. 28). G Giappichelli Editore. Pag 38-42

mondo, se pur, in piena dismissione, ricordiamo come l'IRI (istituto per la ricostruzione italiana), vantava tra i suoi rami aziende leadership nella costruzione, come Ansaldo, Fincantieri e Finmeccanica.

La mancanza di una normativa capace di tutelare il segreto industriale limitò in quegli anni lo sviluppo di nuove idee per la costruzione e la produzione.

A livello internazionale, Il Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (di seguito TRIPS), fu lo stimolo per il nostro paese a creare la riforma del 1995, la quale introdusse il vuoto normativo, questo si evidenzia nel fatto che la normativa in questione (la legge sulle invenzioni), era un decreto del 1939 (R.D. 1127/39).

Ritornando alla riforma iniziale del 2005, il nuovo articolo 98, cita:

“Costituiscono oggetto di tutela i segreti commerciali. Per segreti commerciali si intendono le informazioni aziendali e le esperienze tecnico-industriali, comprese quelle commerciali, soggette al legittimo controllo del detentore, ove tali informazioni:

a) siano segrete, nel senso che non siano nel loro insieme o nella precisa configurazione e combinazione dei loro elementi generalmente note o facilmente accessibili agli esperti ed agli operatori del settore;

b) abbiano valore economico in quanto segrete;

c) siano sottoposte, da parte delle persone al cui legittimo controllo sono soggette, a misure da ritenersi ragionevolmente adeguate a mantenerle segrete.

2. Costituiscono altresì oggetto di protezione i dati relativi a prove o altri dati segreti, la cui elaborazione comporti un considerevole impegno ed alla cui presentazione sia subordinata l'autorizzazione dell'immissione in commercio di prodotti chimici, farmaceutici o agricoli implicanti l'uso di nuove sostanze chimiche.”

Una prima analisi dell'art.98 evidenzia una struttura dove dapprima viene data la definizione di “Segreto industriale”. Tale necessità derivava dal fatto che, sebbene la riforma del 1995 avesse introdotto una normativa, per un decennio è mancata una definizione specifica sull'oggetto specifico da tutelare

La struttura del comma è di tipo chiuso, ovvero non prevede un elenco generico e aggiornabile di attività definibili come segreto, ma diversamente, circoscrive il concetto a due aree specifiche:

- le informazioni aziendali;
- le esperienze tecnico-industriali;

È interessante rilevare come i semplici dati non possano essere definiti “Segreti industriali”, ricordiamo infatti che nel settore produttivo le informazioni sono ricondotte a dati che sono stati oggetto di una rielaborazione. Tale condizione prevede che la semplice raccolta di valori, se pur innovativi all’interno di un esperimento, non possa essere considerato “Know-How”, la sua rielaborazione, e quindi il coinvolgimento umano, è un fattore imprescindibile per la nascita di un segreto commerciale³.

Ancora, le esperienze tecnico-industriali possono essere ricondotte ad attività nelle quali non vi è necessariamente una innovazione dal punto di vista di dati di valori, ciò significa che ad esempio le Best practices, ossia lo sviluppo di una metodologia standard nata dal fallimento di tentativi precedenti, può essere considerata a tutti gli effetti un segreto commerciale.

Con queste due classificazioni però il segreto industriale rischia di perdere valore, in quanto non vengono elencati i precisi riferimenti. Il secondo comma dell’art. 98 definisce le tre caratteristiche fondamentali, concentrandosi sul concetto di segretezza. Il punto a) richiede che il potenziale segreto non sia facilmente accessibile a chi opera in quel settore. Lo sviluppo di tecnologie digitali della condivisione di dati e dalla elaborazione ha ridotto il campo delle potenziali attività che possono essere definite segrete.

Il secondo elemento prevede che dalla segretezza si possa generare un valore economico.

In linea con il principio di economicità, a cui si ispira una impresa, la gestione e la tutela di un segreto, rappresenta un investimento di risorse scarse, che deve essere destinato a generare valore necessario per la sopravvivenza dell’impresa stessa.

Infine, viene rilevata la necessaria volontà del detentore, o di chi le controlla, a voler mantenere segrete queste informazioni al fine di trarne valore.

Il nuovo articolo 98 viene letto in questo modo in combinato disposto con l’art. 2105 c.c., il quale vieta la divulgazione e l’uso di tutte le informazioni aziendali la cui conoscenza può essere utile ai concorrenti a prescindere dal fatto che queste possano considerarsi

³ Trobia, A. (2005). *La ricerca sociale quali-quantitativa* (Vol. 513). FrancoAngeli. Pag 162-164

segrete. In questo modo rileviamo due termini comuni che permettono la lettura combinata degli articoli: informazioni e segrete.

Nella prassi contrattuale è diffusa la sottoscrizione di accordi di riservatezza (“non disclosure agreement”). Lo stesso è un contratto in cui le parti si impegnano a proteggere la riservatezza di qualsiasi informazione segreta divulgata loro e crea una relazione confidenziale. Il vincolo può essere reciproco, con entrambe le parti che si scambiano segreti, oppure può essere un accordo unidirezionale, ad esempio quando si divulgano informazioni riservate a un dipendente al fine di far crescere l’attività o di far sviluppare un prodotto.

Tipicamente è un accordo scritto, per renderne facilmente dimostrabile l’esistenza e il contenuto rispetto ad un accordo orale. Il Non Disclosure garantisce che i segreti industriali rimangano tali e, in caso contrario, puoi ricorrere legalmente contro la persona o l’entità che li ha divulgati.

Una successiva riforma del 2018 ha rafforzato il concetto di informazioni segrete, mentre per le esperienze tecnico industriali il legislatore non ha ritenuto necessario inserire ulteriori tutele. Nasce quindi il concetto di segreto commerciale, da collegare direttamente al concetto di Know-How. L’evoluzione della normativa passa soprattutto per un elemento patrimoniale. Il *“savoir fair”*, è un nuovo modo di definire la conoscenza pratica nel saper fare qualcosa, sfruttando l’insieme delle conoscenze e delle esperienze (spesso di tipo artigianale), derivanti in primis dall’imprenditore. Questo concetto, quindi, combina in modo astratto, sia le informazioni (tipicamente storiche) sia le esperienze, andando ad uniformare la distinzione fatta dal C.P.I.

Condizione essenziale per la nascita di un Know-How, è la condivisione con un ristretto gruppo di persone, definito “team”. Il know-how assume quindi un valore patrimoniale, tale da meritare contabilizzazione all’interno della situazione finanziaria dell’impresa. Ricordiamo come la legge finanziaria del 2015 ha introdotto il concetto di Patent Box, di cui si parlerà successivamente.

Il concetto odierno di Know-How deriva anche dal regolamento UE 2790 del 1999, nel quale è definito come:

“un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate, derivanti da esperienze e da prove eseguite dal fornitore, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; in tale contesto per “segreto” si intende che il know-how, considerato come complesso di nozioni

o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per “sostanziale” si intende che il know-how comprende conoscenze indispensabili all’acquirente per l’uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per “individuato” si intende che il know-how deve essere descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità”⁴¹

Appare interessante rilevare come già nel Duemila, la definizione di Know-How seguisse e comprendesse, tutti gli elementi necessari per la definizione di segreto industriale a pieno titolo.

La definizione di un segreto commerciale include informazioni che hanno valore commerciale da un punto di vista negativo, ad esempio i risultati di ricerche lunghe e costose che dimostrano che un determinato processo non funzionerà potrebbero essere di grande valore per un concorrente. Il regolamento può essere quindi ritenuto una fonte giuridica storica, che ha partecipato attivamente all’evoluzione del concetto. Quest’ultima (l’evoluzione), è stata ripresa da Franchini il quale ritiene come oggi sia maggiormente necessario parlare di “Know-how to do it”⁵, con il quale si intende che non è sufficiente solo sapere le cose e quindi avere le informazioni ma anche conoscere come metterle in pratica. Solo con questi due elementi l’autore ritiene si riesca ad arrivare ad un valore economico tale da essere inserito nel valore patrimoniale della società.

⁴ Moro Visconti, R. (2012). La valutazione economica del know-how. *Il diritto industriale*, 2012(3), 269-279

⁵ Sportiello, R. (2015). *La rete di imprese*. Lulu. com. pag 57

1.1 la definizione di segreto industriale

La tutela italiana delle informazioni commerciali e tecniche riservate è una tradizione giuridica che risale all'inizio del XX secolo.

L'Italia era allora uno dei Paesi che sottoscrisse la Convenzione di Parigi per la protezione della proprietà industriale. Sostanzialmente è un trattato internazionale che, tra il 1900 e il 1925, è stato emendato con una disposizione che indirizzava e obbligava i suoi Stati firmatari a opporsi ad atti di concorrenza sleale. Questa circostanza ha portato i tribunali italiani a proteggere le aziende da acquisizioni abusive e usi non autorizzati di informazioni sviluppate internamente e non divulgate al di fuori della propria attività aziendale⁶².

Tali atti, inizialmente considerati delitti generali ex art. 1151 cc del 1865, vennero poi disciplinati dall'art. 2598 del “nuovo” codice di correttezza professionale e idonei a danneggiare altre società.

Il segreto industriale trova una sua prima definizione nell'art 98 del codice della proprietà industriale:

“Costituiscono oggetto di tutela i segreti commerciali. Per segreti commerciali si intendono le informazioni aziendali e le esperienze tecnico-industriali, comprese quelle commerciali, soggette al legittimo controllo del detentore, ove tali informazioni:

a) siano segrete, nel senso che non siano nel loro insieme o nella precisa configurazione e combinazione dei loro elementi generalmente note o facilmente accessibili agli esperti ed agli operatori del settore;

b) abbiano valore economico in quanto segrete;

c) siano sottoposte, da parte delle persone al cui legittimo controllo sono soggette, a misure da ritenersi ragionevolmente adeguate a mantenerle segrete.

2. Costituiscono altresì oggetto di protezione i dati relativi a prove o altri dati segreti, la cui elaborazione comporti un considerevole impegno ed alla cui presentazione sia subordinata l'autorizzazione dell'immissione in commercio di prodotti chimici, farmaceutici o agricoli implicanti l'uso di nuove sostanze chimiche.”

Ai sensi dell'articolo 1.3, lettera a) della legge italiana n. 129/2004 (legge italiana sul

⁶ Cecchetti, M., & Kutufà, I. (2013). La sottrazione del segreto aziendale alla luce del decreto correttivo n. 131/2010.

franchising), il know-how è definito come segue: “(..) un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate derivanti da esperienze ed evidenze che è:

- segreto, ossia non generalmente noto, o facilmente accessibile;
- sostanziale, vale a dire che comprende le conoscenze indispensabili all'affiliato per l'uso, la vendita, la rivendita, la gestione o l'organizzazione dei beni o servizi oggetto del contratto;
- individuato o descritto in modo sufficientemente esauriente da consentire di verificare se soddisfa i criteri di segretezza e sostanzialità”.

Questa nozione è stata ripresa dall'art. 1, f) del Reg. UE n. 2790/1999 (che richiamava la previsione del Regolamento 4087/88, già disciplinante la disciplina antitrust applicabile ai contratti di franchising).

Secondo la successiva giurisprudenza italiana, tale disposizione era applicabile alle acquisizioni abusive di informazioni commerciali se le informazioni sottratte non fossero state generalmente note, avrebbero avuto rilevanza economica e, comunque, non erano destinate ad essere divulgate al di fuori dell'attività aziendale.

Successivamente, l'Italia ha formalmente implementato una serie di disposizioni statutarie che affrontano specificamente la questione. Ancora una volta, lo stimolo era dovuto all'esecuzione di un trattato internazionale: l'Accordo OMC sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale firmato a Marrakech il 15 aprile 1994, entrato in vigore il 1° gennaio 1995, e che portò alla nascita dell'Organizzazione mondiale del commercio.

Il “nuovo” articolo 6bis, inserito nel RD n. 1127 del 1939 (denominata “Legge Invenzioni”) dall'esecuzione del Decreto Legislativo n. 198 del 1996, consistente sostanzialmente nella ratifica dell'art. 39 dell'Accordo TRIPs. Tale articolo si aggiungeva alle regole di concorrenza sleale previste dal Codice civile ed era applicabile solo alle acquisizioni e usi non conformi ai principi di correttezza professionale.

L'articolo 2598 del Codice civile italiano e l'articolo 6bis disciplinavano fattispecie differenti.

L'articolo 6 bis doveva essere attuato solo per proteggere le informazioni che erano state debitamente protette dal relativo proprietario. Informazioni che non erano generalmente note, e che avevano un valore economico, ma che non erano tutelate dal proprietario con tutte le misure di protezione necessarie potevano essere protette solo

attraverso provvedimenti di concorrenza sleale, ai sensi della regola "generale" dell'articolo 2598 del Codice civile italiano⁷.

Nell'ambito di un generale ed ampio riordino della normativa in materia di proprietà intellettuale, il legislatore italiano ha abrogato la Legge sulle Invenzioni ed emanato il Decreto Legislativo n. 30 del 2005, il Codice della Proprietà Industriale (CPI).

Gli artt. 98 e 99 CPI trattano specificatamente l'identificazione e la protezione delle informazioni fin qui solamente accennate, che venivano denominate "Informazioni Riservate" e protette (e definite) come un diritto di proprietà intellettuale "non registrato".

È interessante rilevare come tali disposizioni limitino l'applicazione della concorrenza sleale, che era ancora applicabile nelle circostanze previste già prima della normativa.

⁷ Caruso, M. A. (2011). Temi di diritto dei beni immateriali e della concorrenza (Vol. 12). Giuffrè Editore.pag 197-198

1.2 le fonti comunitarie e internazionali

La Convenzione di Parigi sulla protezione della proprietà intellettuale, nota anche come Convenzione dell'Unione di Parigi, non menziona specificamente la protezione dei segreti commerciali. Tuttavia, la protezione dei segreti commerciali può essere ottenuta attraverso l'interpretazione estensiva dell'art. 10bis, nella misura in cui l'acquisizione, l'utilizzo o la divulgazione di informazioni commerciali riservate costituiscono, in determinate circostanze, una condotta contraria a leali pratiche commerciali⁸.

Inoltre in combinato disposto, l'art. 39 dello stesso TRIPS prevede un'espressa definizione dell'oggetto della tutela e, al tempo stesso, subordina la stessa all'esistenza dell'acquisizione, utilizzo o divulgazione di segreti commerciali “(...) con modalità contrarie alle leali pratiche commerciali (...)”. Il comma 10 dell'articolo 39 fornisce esempi non esaustivi di comportamenti disonesti. Va notato, tuttavia, che il TRIPS prevede solo standard minimi di protezione e non impedisce agli Stati membri di concedere una protezione più ampia⁹.

Diversamente, nella maggior parte degli Accordi di libero scambio o degli Accordi commerciali bilaterali, sebbene i segreti commerciali non siano espressamente disciplinati, gli stessi possono essere riclassificati tra gli altri “diritti di proprietà intellettuale”.

È ancora discutibile affermare se i segreti commerciali fossero già protetti come proprietà industriale nella Convenzione di Parigi per la protezione della proprietà industriale ai sensi della clausola generale di tutela contro la concorrenza sleale di cui all'art. 10 bis 9. Sebbene i segreti commerciali non siano stati menzionati esplicitamente, appare evidente che gli stessi vengano ricompresi¹⁰. Questa interpretazione può essere supportata dal fatto che la violazione dei segreti commerciali è stata indicata come esempio di concorrenza sleale nell'influente Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale del 1994¹¹.

Al giorno d'oggi questa questione è di natura più accademica, perché il successivo art.

8 Cagnasso, O., Cottino, G., Bertolotti, A., Callegari, M., & Spiotta, M. (2000). *Contratti commerciali*

9 Genovese, F. A., & Olivieri, G. (2021). *Proprietà intellettuale*. UTET Giuridica. Pag. 32

10 Auteri, P. (2012). *Diritto industriale: proprietà intellettuale e concorrenza*. Giappichelli Editore. Pag 79

11 De Sanctis, V. M. (2012). *Il diritto di autore: del diritto di autore sulle opere dell'ingegno letterarie e artistiche*. Giuffrè Editore.

10 bis della Convenzione di Parigi ha allineato i riferimenti normativi.

Durante i negoziati sull'accordo TRIPS le parti si sono divise: i paesi sviluppati ritenevano che i segreti commerciali fossero già protetti come proprietà industriale nella Convenzione di Parigi, mentre i Paesi in via di sviluppo si sono opposti a questa visione e hanno preso posizione secondo cui i segreti commerciali non possono essere considerati un diritto di proprietà intellettuale¹². Per raggiungere un consenso il termine "segreto commerciale", che aveva una connotazione proprietaria, è stato abbandonato e sostituito dal termine più neutro "informazioni riservate". Infine, ha prevalso la posizione dei paesi sviluppati e l'attuale art. 39 stabilisce che le informazioni riservate sono tutelate dalla clausola sulla concorrenza sleale dell'art. 10bis.

Inoltre, lo stesso articolo ha introdotto l'ampio concetto di segreti commerciali. La proposta iniziale degli Stati Uniti era modellata sull' Uniform Trade Secrets Act Americano¹³. Questa proposta è stata successivamente abbandonata a favore di una più laconica proposta dell'UE che descrive l'ambito della protezione dei segreti commerciali con l'aiuto dei tre requisiti per la protezione:

- le informazioni sono segrete, significa che non sono note o facilmente accessibili alle persone all'interno degli ambienti che normalmente si occupano di tali informazioni in questione;
- l'informazione ha valore commerciale perché è segreta;
- le informazioni sono state oggetto di misure ragionevoli nelle circostanze per mantenerle segrete. D'altra parte, l'accordo TRIPS non limita le informazioni stesse, cioè, può includere tutto lo spettro possibile di informazioni.

Le fonti internazionali hanno quindi da subito inciso nella definizione di Know How¹⁴ e dissegreto.

La mancanza di un Paese Leader nella redazione del testo ha comportato la necessità di accordi che infine hanno arricchito la normativa.

¹² Ridi, R. (2019). Neutralità della rete, tariffe gratuite e giardini recintati: le difficili scelte della libertà intellettuale. *Biblioteche oggi Trends*, 5(2), 6-17.

¹³ Samuels, L. B., & Johnson, B. K. (1990). The Uniform Trade Secrets Act: The States' Response. *Creighton L. Rev.*, 24, 49.

¹⁴ Sandeen, S. K. (2010). The Evolution of Trade Secret Law and Why Courts Commit Error When They Do Not Follow the Uniform Trade Secrets Act. *Hamline L. Rev.*, 33, 493

1.2.1 la direttiva trade secrets

A differenza della maggior parte degli Stati membri europei, anche prima dell'attuazione della direttiva, i segreti commerciali e il know-how disponevano di un insieme completo e avanzato di regole ai sensi della legislazione e della giurisprudenza italiana.

Infatti, il D.lgs. 63/2018 ha confermato gran parte dei principi già stabiliti dalla legge o sviluppati dalla giurisprudenza; sono state tuttavia introdotte anche alcune nuove disposizioni, in linea con le recenti tendenze internazionali.

Nel giugno 2016 è stata emanata la direttiva 2016/943 sulla protezione del know-how riservato e delle informazioni commerciali (e dei segreti commerciali) contro la loro acquisizione, utilizzo e divulgazione illecita. Nonostante il certo grado di armonizzazione della protezione dei segreti commerciali introdotto dall'art. 39 dell'Accordo TRIPS la nuova direttiva prevede un nuovo corpus normativo. Ciò ha sollevato importanti interrogativi sulla compatibilità di queste nuove norme con le leggi nazionali già esistenti, su quale è stata la portata delle modifiche ed il relativo impatto sulle prassi giuridiche nazionali.

Questa rappresenta l'ultimo intervento legislativo sostanziale concedendo espressamente al titolare dei segreti commerciali il diritto di agire nei confronti di terzi che abbiano acquisito le informazioni rilevanti da soggetti diversi dal legittimo titolare e che sapessero o avrebbero dovuto ragionevolmente sapere che i segreti commerciali erano stati sottratti con introduzione di specifiche norme procedurali di salvaguardia contro l'eccessiva divulgazione durante i procedimenti giudiziari;

Le informazioni tecniche riservate comprendono per la normativa, in primo luogo, le informazioni relative a dati tecnici e scientifici come, ad esempio, invenzioni non brevettate o non brevettabili. In quest'ultimo caso, la giurisprudenza¹⁵ ha affermato che, sebbene il relativo processo non avesse i requisiti di brevettabilità, consentiva comunque di velocizzare la fabbricazione dei prodotti, e ciò poteva essere ritenuto sufficiente per considerare tali informazioni tutelabili come informazioni riservate.

La normativa mantiene il merito della modifica della denominazione legale dell'oggetto della protezione da “informazioni riservate” a “segreti commerciali”.

¹⁵ Come ad esempio Tribunale di Milano, 31 marzo 2004

In secondo luogo, le informazioni tecniche riservate possono consistere in progetti e informazioni prototipali quali disegni tecnici e disegni di macchine industriali e impianti di produzione¹⁶.

Generalmente, quindi, i segreti commerciali comprendono informazioni tecnico-industriale, oppure commerciali. Tali informazioni devono essere riservate. Con questo termine ci si riferisce nel senso che nel suo insieme o nei dati che compongono i segreti non è generalmente nota o facilmente accessibile agli esperti e agli operatori del settore. Inoltre, il segreto ha valore economico, data la sua riservatezza.

L'evoluzione storica del diritto statutario, sopra evidenziata, rende evidente come in Italia vi sia sempre stato un alto livello di attenzione per quanto riguarda i segreti commerciali. Tale attenzione, tuttavia, non si è concentrata solo sugli aspetti "formali" e normativi della questione. Gli elementi principali che le Corti hanno sempre cercato di comprendere erano sia cosa potessero essere i segreti commerciali, sia come potessero essere protetti.

Inoltre, questi due aspetti sono strettamente legati l'uno all'altro; infatti, i tribunali hanno spesso assunto la segretezza e la conseguente rilevanza delle informazioni sulla base delle misure di protezione messe in atto dai suoi proprietari per preservarle.

I Tribunali hanno individuato due categorie principali: le cosiddette informazioni tecniche riservate e le informazioni commerciali riservate.

Infine, è possibile includere in tale categoria anche le istruzioni operative come l'elenco dei componenti tecnici, le distinte materiali¹⁷.

I Tribunali hanno anche fornito specifiche in materia di informazioni commerciali riservate. Le sentenze divengono una fonte complementare per la definizione. Queste, infatti, devono comprendere informazioni di marketing, quali informazioni su prezzi, strategie commerciali e pubblicitarie e promozioni¹⁸, oppure essere archivi più completi¹⁹. Il ruolo del marketing e delle relazioni con i clienti assume quindi sempre più importanza. Vale la pena quindi soffermarsi sull'evoluzione della giurisprudenza in materia di tutela dell'anagrafiche degli stakeholder più rilevanti per le imprese: i clienti e fornitori. Storicamente le stesse sono considerate informazioni commerciali riservate

¹⁶ sentenza del Tribunale di Bologna, 26 aprile 2013.

¹⁷ sentenza del Tribunale di Bologna, 23 aprile 2013.

¹⁸ Tribunale di Milano, 17 febbraio 2012.

¹⁹ Tribunale. Bologna, 13 agosto 2013.

delle imprese. Tuttavia, le stesse informazioni potrebbero anche costituire competenze acquisite da agenti e broker che operano in esclusiva, e dipendenti, che potrebbero costituire il loro bagaglio professionale.

I tribunali hanno voluto bilanciare il diritto delle imprese, da un lato, con i diritti dei lavoratori, dall'altro, ad essere considerati legittimi detentori dello stesso know-how. Nei paragrafi successivi si approfondirà il ruolo dei dipendenti nel concetto di Know How. Inizialmente i Tribunali²⁰ erano inclini a considerare le liste clienti come patrimonio aziendale.

Di conseguenza, l'ex dipendente o agente della società non aveva il diritto di sfruttare tali informazioni, anche se ricordava a memoria i nomi del cliente.

L'atteggiamento dei tribunali nei confronti degli elenchi dei clienti è cambiato nel tempo e sembra aver raggiunto oggi un compromesso. per proteggere i suoi segreti commerciali.

Ormai, infatti, le liste clienti sono considerate un segreto aziendale purché contengano non solo il nominativo dei clienti (che qualsiasi agente/dipendente – in particolare nelle vendite – può utilizzare per sfruttare e che gli stessi possono gradire) ma anche altri dati identificativi²¹.

Era necessario specificare anche gli elementi sensibili delle anagrafiche. La giurisprudenza ha ritenuto rilevanti ulteriori informazioni quali numeri di telefono, indirizzi, siti web ed ogni altro dato personale, nonché ogni ulteriore informazione commerciale ad essi correlata come ad esempio condizioni di acquisto e/o termini e condizioni di vendita nonché preferenze di acquisto.

In mancanza di tali ulteriori dati, le informazioni non possono essere considerate segreti commerciali in quanto prive di uno specifico valore economico (che è, come sopra evidenziato, uno dei requisiti per accedere alla tutela del segreto commerciale ai sensi di Legge). Tale conclusione è stata recentemente confermata dalle sentenze della Cassazione del 19 giugno 2008, del Tribunale di Bologna del 4 luglio 2017 e del Tribunale di Venezia del 29 novembre.

²⁰ Sentenza del Tribunale. Milano, 10 dicembre 1992.

²¹ sentenza del Tribunale di Milano, 6 giugno 2017 e la sentenza del Tribunale di. Bologna, 4 luglio 2017 e Tribunale di Milano, 5 maggio 2012

1.3 Estensione della tutela

Ai sensi del codice della proprietà industriale, la tutela dell'imprenditore non si limita al suo know-how limitatamente ai dati prodotti in senso stretto come ad esempio. le informazioni tecniche; o in quelle previste in determinati contratti, ma, grazie anche alle diverse innovazioni normative viene ora esteso a tutti i segreti commerciali che nella giurisprudenza italiana possono comprendere anche i dati dei clienti (non limitati al semplice elenco di nomi e indirizzi, ma con ulteriori indicazioni), esperienze commerciali, strategie di marketing, ricerche di mercato.

Dal punto di vista di chi viene a conoscenza delle informazioni, l'ambito di protezione può includere l'uso o la divulgazione di segreti commerciali come violazione di un divieto di divulgazione, o anche quando lo stesso supera i limiti dei diritti a lui concessi²².

La gestione delle informazioni può anche includere l'acquisizione, l'uso o la divulgazione da parte di terzi, che hanno ottenuto il segreto direttamente o indirettamente attraverso una terza parte, ma sapevano o avrebbero dovuto, date le circostanze, sapere che i segreti commerciali erano stati ottenuti direttamente o indirettamente da una terza parte che li ha utilizzati o divulgati illegalmente.

Tale protezione si estende anche alla produzione, all'offerta o all'immissione sul mercato di merci contraffatte, o all'importazione, all'esportazione o allo stoccaggio di tali merci, svantaggio in modo significativo dai suddetti segreti commerciali illecitamente acquisiti, utilizzati o divulgati.

La protezione è concessa anche nei confronti di persone che non sapevano né avrebbero dovuto, date le circostanze, sapere che il segreto commerciale è stato ottenuto da un'altra persona che lo stava utilizzando o divulgando illecitamente, sebbene possa essere limitata a un equo compenso pecuniario.

I segreti possono essere costituiti da informazioni sia di natura tecnico-industriale che di natura commerciale. Pertanto, i tribunali hanno dovuto eseguire l'effettiva identificazione delle informazioni che rientrano in queste due categorie.

Per quanto riguarda la prima categoria: dati tecnico-scientifici, invenzioni non

²² Corleto, F. (2006). L'etichettatura dei mangimi composti, tra protezione del know-how e tutela del consumatore. AGRICOLTURA ISTITUZIONI MERCATI, (2006/1). Franco Angeli

brevettate o non brevettabili, progetti, disegni, prototipi, piani di produzione, configurazioni hardware, istruzioni operative, descrizioni e spiegazioni tecniche, distinte base e ricette chimiche.

Dall'altro, informazioni sulle strategie di marketing, promozionali e di vendita, documenti riguardanti l'organizzazione aziendale, schemi e sistemi sulla gestione della burocrazia, banche dati, archivi, liste clienti e fornitori associati alle relative informazioni commerciali (quali, ad esempio, termini e condizioni applicati).

Secondo la legge italiana, i segreti commerciali e i loro requisiti sono definiti dall'articolo 98 CPI. Questo articolo stabilisce che la protezione del segreto commerciale è disponibile per qualsiasi informazione, o combinazione o configurazione delle stesse, sia di tipo tecnico-industriale che commerciale, che non è generalmente noto o facilmente accessibile agli esperti e agli operatori del settore in questione.

La stessa tutela è accordata per eventuali segreti commerciali ceduti in rapporti particolari come il franchising. Ad esempio, un tribunale italiano ha richiesto a un franchisor di trasferire nuovamente all'affiliato i dati dei clienti che l'affiliato aveva inserito nel software dell'affiliante dopo che l'affiliante aveva risolto il contratto, bloccato l'accesso dell'affiliato a tali dati e iniziato a competere con l'affiliato²³.

Il successivo articolo 99, invece, prevede la loro tutela. In primo luogo, vieta a terzi di acquisire, divulgare o utilizzare segreti commerciali in modo non autorizzato; quanto precede, fermo restando il diritto dei terzi di sviluppare ed ottenere autonomamente le stesse informazioni. In secondo luogo, afferma che i legittimi proprietari dei segreti commerciali hanno il diritto di agire nei confronti di terzi che hanno acquisito informazioni da altri soggetti e che sapevano, o avrebbero dovuto ragionevolmente sapere, che i segreti commerciali erano stati sottratti.

L'affiliato è esposto al rischio di essere ritenuto responsabile di eventuali violazioni di segreti commerciali di terzi compiute dall'affiliante, sulla base del fatto che “sapeva o avrebbe dovuto, nelle circostanze, sapere” dell'uso o della divulgazione illeciti da parte dell'affiliante e tale responsabilità può estendersi alla produzione, all'offerta o all'immissione in commercio di beni contraffatti, nelle circostanze sopra richiamate.

²³ Sentenza Tribunale di. Bologna, 18/1/2016

In ogni caso, per ottenere tale protezione, il detentore del segreto commerciale deve provare la sussistenza delle condizioni previste dall'articolo 98 c.p.i., ovvero che:

- le informazioni sono segrete, ovvero non generalmente note o facilmente accessibili agli esperti e agli operatori del settore;
- l'informazione ha un valore economico: inteso dalla giurisprudenza italiana come 'vantaggio competitivo', e non come “valore di mercato”;
- le informazioni sono soggette a misure adeguate a mantenerle segrete da parte del loro titolare (secondo la giurisprudenza italiana, tali condizioni fanno riferimento a disposizioni contrattuali in materia di riservatezza, accesso limitato a soggetti selezionati, sistemi informatici protetti da password.

A tal proposito, in un caso il Tribunale di Torino²⁴ ha negato la tutela ad un affiliante per insufficienza di elementi probatori delle condizioni di cui sopra, sebbene l'affiliato abbia proceduto ad una risoluzione illecita del contratto, abbia iniziato a collaborare con un concorrente ed abbia avuto accesso ai dati dei clienti dell'ex affiliante attraverso uno dei computer del concorrente.

In via residuale, la legge italiana garantisce anche la tutela contro gli atti di concorrenza sleale ai sensi dell'art. 2598 CC. Come chiarito nel tempo dalla giurisprudenza, tale previsione si applica a beneficio di informazioni sottratte che:

- è oggettivamente rilevante ed è stato ottenuto o sviluppato con uno sforzo effettivo;
- riguarda pratiche tecniche e/o commerciali che costituiscono un vantaggio competitivo;
- non è generalmente noto e chiaramente non destinato ad essere utilizzato al di fuori dell'attività aziendale.

I segreti commerciali sono tutti i dati e le informazioni necessarie o utili per lo svolgimento delle funzioni commerciali e amministrative delle società (ad esempio, vendite e contabilità).

In un altro caso riguardante un agente di commercio, la tutela è stata negata perché, dopo la cessazione del rapporto contrattuale, il preponente ha dimenticato di disattivare i codici di accesso dell'ex agente al proprio sistema informatico e il Tribunale ha ritenuto

²⁴ sentenza Tribunale Torino, sentenza n. 1148/2017 del 28/2/2017

non abusivo l'accesso post cessazione effettuato dall'agente²⁵. Tuttavia, nella maggior parte dei casi, se il detentore del segreto commerciale è in grado di provare l'esistenza delle predette condizioni, la tutela è normalmente concessa.

Dati questi esempi, appare utile indicare cosa differenzia i segreti commerciali da altri diritti di proprietà intellettuale

In Italia la protezione del segreto industriale differisce dalla protezione garantita da altri diritti di proprietà intellettuale per quattro aspetti principali:

- oggetto di tutela;
- estensioni dei diritti concessi;
- durata;
- costi.

Per quanto riguarda l'oggetto: l'articolo 98 del codice della proprietà industriale contempla qualsiasi informazione tecnica e commerciale, potenzialmente tutto è protetto se non è conoscenza comune o facilmente accessibile, dà un vantaggio competitivo ed è debitamente protetto. Pertanto, la protezione conferita dal segreto commerciale è più ampia rispetto agli altri diritti di proprietà intellettuale. Non c'è bisogno di novità e novità suscettibili di applicazione industriale, come nel diritto dei brevetti²⁶; non è necessario il requisito della creatività richiesto per le opere dell'ingegno dalla legge sul diritto d'autore²⁷.

²⁵ Tribunale. Bologna, 4/7/2017)

²⁶ Nello specifico l' art. 46 del Codice della proprietà industriale cita:

1. *Un'invenzione è considerata nuova se non è compresa nello stato della tecnica.*

2. *Lo stato della tecnica è costituito da tutto ciò che è stato reso accessibile al pubblico nel territorio dello Stato o all'estero prima della data del deposito della domanda di brevetto, mediante una descrizione scritta od orale, una utilizzazione o un qualsiasi altro mezzo.*

3. *È pure considerato come compreso nello stato della tecnica il contenuto di domande di brevetto italiano o di domande di brevetto europeo designanti l'Italia o di domande internazionali designanti e aventi effetto per l'Italia, così come sono state depositate, che abbiano una data di deposito anteriore a quella menzionata nel comma 2 e che siano state pubblicate o rese accessibili al pubblico anche in questa data o più tardi(1).*

4. *Le disposizioni dei commi 1, 2 e 3 non escludono la brevettabilità di una sostanza o di una composizione di sostanze già compresa nello stato della tecnica, purché in funzione di una nuova utilizzazione.*

²⁷ L'art. 1 della legge sul diritto d'autore cita:

Sono protette ai sensi di questa legge le opere dell'ingegno di carattere creativo che appartengono alla letteratura, alla musica, alle arti figurative, all'architettura, al teatro ed alla cinematografia, qualunque ne sia il modo o la forma di espressione1.

Sono altresì protetti i programmi per elaboratore come opere letterarie ai sensi della Convenzione di Berna sulla protezione delle opere letterarie ed artistiche ratificata e resa esecutiva con legge 20 giugno 1978, n. 399, nonché le banche di dati che per la scelta o la disposizione del materiale costituiscono una creazione intellettuale dell'autore

Le differenze rispetto all'estensione dei diritti concessi sono duplici. Da un lato, l'articolo 99²⁸ consente scoperte indipendenti e reverse engineering, riducendo così la portata del monopolio concesso dal diritto rispetto a quello concesso dalla legge sui brevetti; quest'ultimo, in effetti, conferisce un diritto assoluto di escludere terzi dallo sfruttamento delle invenzioni brevettate, anche se scoperte indipendentemente o sottoposte a reverse engineering. D'altro canto, la stessa disposizione consente ai titolari di agire direttamente nei confronti di terzi che non si sono appropriati direttamente di segreti commerciali ma li hanno acquisiti da altri che sapevano o erano in grado di sapere che le informazioni erano state sottratte. A questo proposito, la legge sui segreti commerciali è più ampia perché protegge espressamente dallo sfruttamento indiretto. Per quanto riguarda la durata: qualsiasi altro diritto di proprietà intellettuale ha una durata fissa ad esempio, 20 anni dalla domanda di brevetto, mentre i segreti commerciali sono potenzialmente senza limiti di tempo, purché vengano mantenuti i requisiti di tutela e, in particolare, la segretezza.

Infine, poiché i segreti commerciali sono un diritto di proprietà intellettuale non registrato, ottenere la protezione è solitamente meno costoso. Gli investimenti fatti per misure di protezione sono generalmente più economici delle domande di brevetto e sfruttabili per più di un segreto alla volta (mentre ogni domanda di brevetto può proteggere solo un'invenzione).

²⁸ Viene riportato l'art 99:

1. Ferma la disciplina della concorrenza sleale, il legittimo detentore dei segreti commerciali di cui all'articolo 98, ha il diritto di vietare ai terzi, salvo proprio consenso, di acquisire, rivelare a terzi od utilizzare, in modo abusivo, tali segreti, salvo il caso in cui essi siano stati conseguiti in modo indipendente dal terzo.

1-bis. L'acquisizione, l'utilizzazione o la rivelazione dei segreti commerciali di cui all'articolo 98 si considerano illecite anche quando il soggetto, al momento dell'acquisizione, dell'utilizzazione o della rivelazione, era a conoscenza o, secondo le circostanze, avrebbe dovuto essere a conoscenza del fatto che i segreti commerciali erano stati ottenuti direttamente o indirettamente da un terzo che li utilizzava o rivelava illecitamente ai sensi del comma 1.

1-ter. La produzione, l'offerta, la commercializzazione di merci costituenti violazione, oppure l'importazione, l'esportazione o lo stoccaggio delle medesime merci costituiscono un utilizzo illecito dei segreti commerciali di cui all'articolo 98, quando il soggetto che svolgeva tali condotte era a conoscenza o, secondo le circostanze, avrebbe dovuto essere a conoscenza del fatto che i segreti commerciali erano stati utilizzati illecitamente ai sensi del comma 1. Per merci costituenti violazione si intendono le merci delle quali la progettazione, le caratteristiche, la funzione, la produzione o la commercializzazione beneficiano in maniera significativa dei suddetti segreti commerciali acquisiti, utilizzati o rivelati illecitamente.

1-quater. I diritti e le azioni derivanti dalle condotte illecite di cui ai commi 1, 1-bis e 1-ter si prescrivono in cinque anni.

1.3.2 gli obblighi del personale dipendente

Nessun segreto può essere in alcun modo sfruttato commercialmente se non viene raccontato a qualcuno. I primi soggetti ai quali vengono necessariamente divulgati i segreti commerciali, in modo da consentirne lo sfruttamento, sono solitamente i dipendenti.

Ai sensi dell'art. 2105 del Codice civile, il lavoratore ha un obbligo fiduciario nei confronti del datore di lavoro, in base al quale non deve divulgare informazioni riguardanti l'organizzazione e le modalità di produzione del datore di lavoro.

La mera esistenza e l'applicazione statutaria di tale obbligo, tuttavia, non sono considerate misure di protezione legale sufficienti che consentano di qualificare e proteggere le informazioni come segreti commerciali.

Pertanto, la divulgazione di segreti commerciali ai dipendenti può influire sulla disponibilità della protezione legale se non è associata a ulteriori misure. Per esempio, le clausole di riservatezza o i patti di non divulgazione stipulati anteriormente alla comunicazione e suscettibili di essere in vigore successivamente alla cessazione del rapporto di lavoro; l'emanazione di policy vincolanti sulla gestione dei segreti commerciali; e divulgazione di segreti commerciali ai dipendenti solo in base alla necessità di sapere e al minimo privilegio²⁹.

Secondo la legge italiana, qualsiasi imprenditore ha il diritto di perseguire la scoperta di informazioni protette come segreti commerciali. Tale diritto include pratiche di scoperta indipendente di informazioni già contenute in segreti commerciali di terzi, anche se eseguite mediante reverse engineering. Le imprese dovranno quindi attuare protezioni fisiche, regolamenti appropriati o norme disciplinari interne attraverso le quali classificare le informazioni come riservate; o informare i dipendenti e i collaboratori sulla riservatezza di tali informazioni e della necessità di mantenerle segrete. Devono essere disciplinati i mezzi di accesso e di utilizzo degli stessi e le relative procedure di controllo. Generalmente, i dati gestiti sono considerati protetti, ma il requisito della segretezza può essere interpretato restrittivamente. Ad esempio, è stato stabilito che un elenco di agenti non è considerato protetto perché gli agenti rivelano il loro status ai clienti nei normali

²⁹ Camolese, M. (2014). *Know-how o brevetto?* Come e quando tutelare i segreti aziendali.

contatti commerciali³⁰.

Tuttavia, tali informazioni sono considerate generalmente non facilmente accessibili agli esperti e agli operatori del settore quando non si limitano a un mero elenco, ma sono accompagnate da ulteriori informazioni pertinenti che le rendono un segreto con valore commerciale³¹.

I dipendenti, durante il loro rapporto di lavoro saranno soggetti a un obbligo generale di lealtà nei confronti del loro datore di lavoro ai sensi del Codice civile. Ciò include non divulgare i segreti commerciali del datore di lavoro a un concorrente. Dopo la fine del loro rapporto di lavoro, tuttavia, i dipendenti sono liberi di utilizzare le informazioni che sono diventate parte delle loro competenze e conoscenze generali, ma non possono utilizzare copie di documenti o segreti commerciali nel loro nuovo lavoro.

In particolare, per quanto riguarda le formule chimiche, i giudici hanno precisato che esse non possono essere considerate come parte delle competenze professionali e dell'esperienza dell'ex dipendente, il quale non può quindi utilizzarle nell'attività di un concorrente³².

Poiché i segreti commerciali sono considerati diritti di proprietà intellettuale, godono di tutti i rimedi previsti dal Codice della Proprietà Industriale, tra cui: ingiunzioni, danni compensativi, rimozione dei prodotti contraffatti dal mercato e sequestro. Può anche essere chiesta la distruzione delle merci costituenti violazione o la loro cessione al titolare dei diritti.

Uno dei principali risultati della direttiva è proprio il modo in cui evidenzia la necessità di tenere conto degli interessi e della mobilità dei lavoratori nel mercato del lavoro, in linea con le indicazioni fornite dalla giurisprudenza.

Quando un dipendente dedica il proprio tempo, impegno e ingegno al servizio di un'azienda, quest'ultima non è l'unica che "investe" e ha un interesse legittimo a ottenere un ritorno sull'investimento. Il dipendente ha un legittimo interesse a utilizzare la propria esperienza come base per nuovi lavori, ma allo stesso tempo il datore di lavoro ha un legittimo interesse alla protezione dei propri segreti commerciali. I

³⁰ Obermayer, B., & Obermaier, F. (2016). *Panama papers*. Rizzoli.

³¹ interno, p. R. T. M. *La protezione dei dati personali*. Profili ricostruttivi tra mercato interno e ordinamento nazionale. Diritto e processo, Pag. 411.

³² Campo dall'Orto, S. (2009). *Imprese eccellenti. Le aziende milanesi che non temono la crisi: Le aziende milanesi che non temono la crisi*. FrancoAngeli Editore pag. 205.

tribunali nazionali hanno una lunga tradizione nel soppesare delicatamente gli interessi dei datori di lavoro e dei lavoratori. Lo hanno fatto discutendo se le informazioni asseritamente "prese" dall'ex dipendente soddisfino i criteri di "segreto commerciale", valutando in generale se gli atti di un dipendente siano tutto sommato "leciti" e adottando misure proporzionate contro le violazioni di segreti commerciali³³.

Ciò significa che le imprese saranno maggiormente tutelare in presenza di accordi che contengono una descrizione concreta delle informazioni da mantenere riservate.. Al contrario, le clausole generali che si limitano a vietare al dipendente di utilizzare "segreti commerciali" o anche termini più ampi come "informazioni relative all'attività", "know-how" o simili, in pratica non amplieranno in modo significativo la protezione che deriverebbe dalle norme di riferimento nazionali in assenza di qualsiasi regolamentazione nel contratto di lavoro, con un'importante eccezione: tali clausole dovrebbero fornire una forte argomentazione che il datore di lavoro ha preso le necessarie "misure protettive ragionevoli", in modo che abbiano soddisfatto il requisito di protezione.

L'ambito della protezione dei segreti commerciali prevista all'art. 99 CPI comprende tre atti distinti: la divulgazione, l'acquisizione e l'uso. Questi tre atti rispecchiano identica formulazione dell'art. 39, paragrafo 2, dell'accordo TRIPS e coprono in modo abbastanza efficace tutte le possibili situazioni in cui il segreto commerciale di una persona può avvantaggiare illecitamente un'altra persona³⁴.

Da un lato, se a un dipendente è stato affidato un segreto commerciale, non dovrebbe divulgarlo né utilizzarlo, tranne nel caso in cui sia stata concessa l'autorizzazione del detentore del segreto commerciale.

D'altra parte, se lo stesso non ha accesso legale a un segreto commerciale, non può acquisirlo né utilizzarlo. Quest'ultimo caso include situazioni in cui le informazioni sono offerte da persone non autorizzate (ad esempio, dipendenti o ex dipendenti).

Per quanto riguarda il modello di protezione, la direttiva favorisce l'approccio basato sulla responsabilità civile e non considera i segreti commerciali come diritti esclusivi di proprietà intellettuale. Innanzitutto, già nei considerando della direttiva la tutela dei

³³ Arezzo, E. (2021). *Proprietà intellettuale e concorrenza: corso di diritto industriale*. Italia: Zanichelli.

³⁴ Izzi, S. (2011). *Intelligence e gestione delle informazioni. Attività preventiva contro i traffici illeciti*. FrancoAngeli

segreti commerciali è nettamente contrapposta a quella intellettuale diritti di proprietà. Oltre alla descrizione dell'acquisizione, uso e divulgazione leciti e illeciti di segreti commerciali (artt. 3 e 4 della Direttiva) è chiaro che la Direttiva non prevede diritti esclusivi, ma solo il ricorso contro determinate attività illecite.

Inoltre, la direttiva presenta un elenco di eccezioni (articolo 5) che prevede un'immunità dalle misure, procedure e rimedi della direttiva se le informazioni sono utilizzate:

- per l'esercizio del diritto alla libertà di espressione e di informazione sancito dalla Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea;
- per rivelare comportamenti scorretti, illeciti o attività illegali, a condizione che il convenuto abbia agito allo scopo di proteggere l'interesse pubblico generale;
- divulgazione da parte dei lavoratori ai loro rappresentanti nell'ambito del legittimo esercizio da parte di tali rappresentanti delle loro funzioni conformemente al diritto dell'UE o nazionale, a condizione che tale divulgazione fosse necessaria per tale esercizio;
- al fine di tutelare un interesse legittimo riconosciuto dal diritto dell'UE o nazionale.

Resta da evidenziare come le strategie di impresa, nel corso degli anni, hanno accresciuto nella loro cultura la volontà di fidelizzazione dei dipendenti, cercando sempre di mantenere un rapporto nel quale la creazione di competenze generi un doppio vantaggio per entrambi, stimolando una volontaria segretezza a beneficio della crescita comune. Gli ex dipendenti continuano a rappresentare il fattore di rischio più elevato nella perdita di segreti commerciali.

1.4 la commerciabilità del segreto industriale

Lo sfruttamento economico delle informazioni aziendali implica inevitabilmente la loro diffusione e/o la loro messa a disposizione di determinati dipendenti e collaboratori (che comunque sono legati alla società da un obbligo di correttezza professionale).

Detto questo, le misure di protezione che si applicano per preservare la segretezza di tali informazioni inevitabilmente condivise possono essere suddivise in due categorie principali: misure di protezione legale e organizzativa e misure di protezione fisica.

Le misure di protezione legale e organizzativa possono consistere in quanto segue. In primis sono impegni legalmente vincolanti che possono richiedere l'assunzione da parte di un dipendente o di un potenziale partner terzo prima di divulgare tali informazioni. Policy³⁵, linee guida, manuali e lettere informative³⁶, protocolli di sicurezza e classificazione redatti per disciplinare l'accesso alle informazioni riservate all'interno dell'azienda.

Rispetto alla seconda categoria sopra elencata, il riferimento a misure di protezione "fisiche" non deve essere interpretato in modo ingannevole. La definizione include, ovviamente, diverse misure che possono essere implementate nel mondo "fisico", come ad esempio contrassegnare i documenti contenenti informazioni riservate come "riservati" (ovvero "segnali di avvertimento"), come affermato dal Tribunale di Bologna in data 27 luglio 2015. Oppure ancora imporre una politica di scrivania pulita ai dipendenti. Vi è anche l'utilizzo di archivi sottochiave³⁷, oppure l'installazione di impianti di sorveglianza e videosorveglianza³⁸. Possono essere anche ricomprese i controlli e la registrazione gli accessi ai locali della società (in particolare nelle aree ad accesso limitato).

Tuttavia, l'evoluzione della tecnologia, nonché dei sistemi informatici solitamente utilizzati dalle aziende per conservare le proprie informazioni, ha reso necessario includere in questa categoria anche le misure informatiche applicabili alla protezione e alla limitazione dell'accesso alle informazioni riservate memorizzate su supporti

³⁵ sentenza del Tribunale di Brescia, 12 aprile 2019

³⁶ sentenza del Tribunale di Milano, 31 marzo 2004)

³⁷ sentenza del Tribunale di Torino, 16 maggio 2012

³⁸ Sentenza del Tribunale di Bologna, 20 marzo 2008

informatici.

Secondo la giurisprudenza italiana, tali misure di protezione possono consistere in:

- archivi informatici protetti da sistemi crittografati e ad accesso riservato, nonché misure tecnologiche di controllo e restrizione dell'accesso (ad esempio, sulla base di codici o caratteristiche biometriche) ai locali contenenti informazioni riservate³⁹;
- password multilivello per l'accesso alle piattaforme informative aziendali.

Per i segreti commerciali come la tecnologia, l'implementazione, l'applicazione e la rivalutazione delle misure di sicurezza dei segreti commerciali è diventata di fondamentale importanza. Se il segreto viene rubato, il suo valore non può essere recuperato. Per altri tipi di informazioni, come il processo di produzione di un fornitore, la tecnologia ha reso più facile trasmettere il segreto a un concorrente in modo rapido e senza rilevamento. Mentre il costo della difesa di un segreto commerciale contro la tecnologia emergente può continuare ad aumentare, rimane un punto: il valore di un segreto commerciale è misurato dall'entità degli sforzi impiegati per proteggerlo.

³⁹ sentenza del Tribunale di Bologna, 20 marzo 2008);

CAPITOLO SECONDO

La circolazione del Segreto commerciale

2.1 la fattispecie contrattuale

Il contratto di know how non indica affatto in quale modo con il contratto si dispone del bene economico know-how, ma indica il bene di cui si dispone. Appare evidente come ormai, la prassi commerciale definisca il termine contratto di know how sia utilizzato nelle trattative commerciali al fine di indicare tutti quei contratti con cui si trasferisce, mediante cessione, il know how, inteso come trasferimento di conoscenze tecnologiche riservate.

Il contratto è caratterizzato da una grande elasticità. Tale caratteristica è necessaria a causa della immaterialità dell'oggetto contrattuale.

il contratto di know-how costituisce uno strumento per coprire esigenze imprenditoriali della pratica ed a mantenere una funzione di incentivazione delle conoscenze tecnologiche non diversamente raggiungibili.

Il contratto ha la finalità di giustificare operazioni contrattuali il cui oggetto è costituire, a fronte di novità commerciali. Tali innovazioni sono composte da valori e caratteristiche sempre più indefiniti, che si allontanano sempre maggiormente rispetto alla configurazione disciplinata dai contratti tipici di licenza e di concessione.

Una qualificazione del contratto di know-how rimane quindi ad oggi particolarmente difficile a causa della varietà dei suoi possibili contenuti. In ogni caso, è possibile individuare diversi elementi di aleatorietà che sono:

- le modalità di trasferimento;
- la determinazione dei criteri di remunerazione;
- la tutela del segreto per il periodo successivo alla scadenza del contratto;
- nelle eventuali limitazioni imposte al cessionario sull'eventuale commercio.

Tali fattori, permettono la configurazione pressoché infinita delle possibilità di configurazione del contratto di trasferimento del know-how. Gli stessi, sono finalizzati ad esempio evitare gli inconvenienti di operazioni più complicate come ad esempio il deposito di un brevetto.

In contratto, nella sua forma base prevede che il cedente o l'eventuale licenziatario

assumono un obbligo di fare e la controparte (il cessionario o il licenziatario), devono remunerare quanto ricevuto: sugli stessi incombe l'obbligo, di non divulgare quanto acquistato.

Il trasferimento di know-how si realizza, come è stato affermato sia in dottrina che in giurisprudenza, attraverso un contratto atipico, in base alla disciplina normativa di cui all'art. 1322 c.c.

Per la causa, è pressoché unanime, in dottrina, l'opinione secondo cui questa consista nello scambio di informazioni di carattere tecnologico o comunque industriale con una remunerazione monetaria.

Secondo questa configurazione, nella costruzione del contratto, una delle parti più articolate del contratto è costituita dalla descrizione del know-how, elemento dell'oggetto dell'accordo. Appare rilevante analizzare come la descrizione deve essere precisa, tecnica e completa, per evitare future contestazioni, al fine di permettere al cedente di sfruttare in tutto o in parte le conoscenze ricevute.

Si tratta di un contratto sinallagmatico atipico, configurato, nelle più diverse forme, avente la cessione delle conoscenze tecniche, da sole o in unione ad altre utilità, a fronte di un determinato corrispettivo, ancorché le stesse non sia protette da brevetto.

Consente ai contraenti di concordare all'interno della loro autonomia, obblighi contrattuali non previsti dalla legge e di stipulare accordi nei limiti dell'ordine pubblico e diretti a realizzare interessi che l'ordinamento reputa meritevoli di tutela.

Fra i vari parametri applicabili per la misurazione dei risultati economici, vi sono:

- Il fatturato annuale;
- Il valore di mercato delle attività.

I parametri hanno la funzione di driver per ponderare il valore dei risultati economici sia sotto il profilo interno che esterno.

La funzione economico sociale del contratto di know-how è uniformabile anche a fronte, come visto di una varietà di configurazioni contrattuali applicabili, ed è la trasmissione di dati, ed informazioni sia semplici che complicate applicabili ad uno scopo produttivo e potenzialmente capaci di generare un vantaggio concorrenziale tale da rendere necessaria una segretezza nella trasmissione.

2.2 Il contratto di licenza

Il contratto di licenza di segreto industriale o know-how è l'accordo con il quale il licenziante, proprietario delle conoscenze (riservate), trasferisce ad un altro soggetto, definito licenziatario, il diritto di servirsi di tali conoscenze per un determinato periodo di tempo.

La cessione di un diritto attraverso la licenza si distingue dalla forma di cessione perché il licenziatario non acquisisce i diritti di sfruttamento delle conoscenze attraverso una forma definitiva. Sono necessari quindi dei termini temporali o di altra forma nell'uso delle conoscenze acquisite. Anche in questo caso il pagamento può avvenire nelle diverse forme previste, ovvero sia la rimessa diretta, la dilazione o le royalties. Queste ultime, le quali rappresenta la corrispettivo più comune nella prassi, possono essere calcolate sui valori della produzione oppure possono essere determinate come un valore standard per unità realizzata oppure attraverso una unità di misura.

Tale forma di remunerazione calcolata sulla produzione ha il vantaggio di manlevare il licenziante dal rischio di acquistare una licenza improduttiva ma, presenta lo svantaggio di essere un parametro costante⁴⁰ incapaci di adattarsi ad un eventuale incremento del valore della produzione.

Con il contratto di licenza, il licenziante non cessa di sfruttare la tecnologia a meno che non abbia ceduto l'esclusiva di sfruttamento al licenziatario.

La licenza può essere configurata in diverse modalità, sia per quanto riguarda l'utilizzo che può essere esclusivo o semplice. Nel caso di una licenza esclusiva, il licenziatario ottiene il diritto di utilizzo in modo esclusivo, il che significa che nessun'altra persona o entità può beneficiare dello stesso diritto. Al contrario, con una licenza semplice, il licenziatario ottiene solo il diritto di utilizzo, ma altri possono ancora ottenere lo stesso diritto.

La scelta tra una licenza esclusiva o semplice dipende dalle esigenze e dalle preferenze del licenziatario. Se il licenziatario desidera avere un controllo esclusivo sul diritto e non vuole dividerlo con nessun'altra parte, allora una licenza esclusiva è l'opzione migliore. D'altro canto, se il licenziatario è disposto a condividere il diritto con altre parti e non ha bisogno di un controllo esclusivo, una licenza semplice può

⁴⁰ Potrebbero essere previste delle royalties che variano con l'incremento del valore di produzione

essere più adatta.

È importante considerare attentamente la configurazione della licenza, in quanto può influire sulla capacità del licenziatario di sfruttare appieno il diritto e sulle possibilità di monetizzazione. Inoltre, la scelta della licenza può avere implicazioni legali e commerciali significative; quindi, è consigliabile consultare un professionista del settore per assicurarsi di fare la scelta migliore per le proprie esigenze.

2.3 I contratti "misti".

Alcune tipologie di contratti misti includono, in modo più o meno esplicito, la trasmissione del know-how. Tra questi, rientra il contratto di subfornitura, regolamentato dalla legge 192 del 18.06.1998, che lo definisce come l'accordo in cui un imprenditore si impegna a svolgere lavorazioni su prodotti semilavorati o materie prime forniti dalla committente. Diversamente si può impegnare a fornire all'impresa prodotti o servizi utili per essere incorporati o nell'ambito dell'attività economica del committente.

Tale configurazione, consente di distinguere due diverse tipologie di subfornitura. La prima è quella che può essere definita, di lavorazione, e disciplina l'ipotesi di lavorazioni su prodotti semilavorati o su materie prime fornite direttamente dalla committente.

La seconda è invece la subfornitura di prodotto, che si configura nel momento in cui il subfornitore si impegna a fornire all'impresa prodotti o servizi destinati ad essere complementari rispetto alla propria produzione.

Nel contratto di affiliazione commerciale si fa riferimento a un insieme di conoscenze pratiche non protette da brevetti, le quali derivano dalle esperienze e dalle prove effettuate dall'affiliante. Questo patrimonio di conoscenze è soggetto a segreto, il quale non deve essere solamente formale, ma deve essere adeguatamente tutelato e specificato.

2.3.1 Il "franchising".

Si tratta di un contratto di affiliazione commerciale, disciplinato nella legge 129/2004 e prevede che il franchisor rilasci al franchisee, dietro corrispettivo, diverse conoscenze, tra cui il know-how, facenti capo allo stesso e necessarie per consentire la miglior commercializzazione di determinati beni o servizi.

Giuridicamente, il trasferimento prevede un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali know-how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale. L'obiettivo complessivo del trasferimento e l'inserimento di un affiliato in un sistema costituito da una rete distribuita sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi».

Uno degli esempi più famosi in ambito commerciale in Italia è il gruppo Tecnocasa, che permette alle agenzie di aderire alla propria rete attraverso un contratto di sfruttamento del brand.

Figura 2.1 il logo Tecnocasa



Fonte <https://www.irealtors.it/clients/tecnocasa/>

Per il presente elaborato, appare utile specificare cosa in questa forma contrattuale si specifica per know how.

Nel contratto di affiliazione commerciale si fa riferimento a un insieme di conoscenze pratiche non protette da brevetti, le quali derivano dalle esperienze e dalle prove effettuate dall'affiliante. Questo patrimonio di conoscenze è soggetto a segreto, il quale non deve essere solamente formale, ma deve essere adeguatamente tutelato e specificato. All'interno di tale definizione, il know-how viene, considerato come complesso di nozioni precise e non, accessibili, ritenute conoscenze indispensabili per l'uso, per la gestione o l'organizzazione dei beni o servizi contrattuali.

Il know-how deve essere descritto quindi in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare che lo stesso risponda ai criteri di segretezza e di sostanzialità. È interessante rilevare come in questa fattispecie, la novità del know-how assuma una rilevanza minore a discapito della sua indispensabilità

La segretezza rimane un fattore fondamentale per una maggiore tutela delle informazioni, sono spesso stipulati ulteriori accordi di segretezza con tutte le parti

coinvolte e che possono accedere al contenuto know-how. Tali accordi però, sono soggetti alla disciplina del segreto sancita dagli artt. 98 e seguenti del codice della proprietà industriale, che prevedono una tutela assoluta del segreto. Il committente, in caso di lesione del segreto, potrà agire nei confronti di eventuali terzi che abbiano illegittimamente acquisito e divulgato informazioni riservate.

Tale specifica, deriva da una riforma del 2004, nata da alcune sentenze della giurisprudenza.

Un altro fattore rilevante è il termine concessione del diritto sottostante. Con tale termine, vengono escluse pertanto le altre forme della cessione o di trasferimento che rimane in capo all'affiliante. Raffrontato alla cessione dei diritti reali minori, si configura in questo caso la stipula di un contratto di uso per la cessione del possesso, mantenendo la nuda proprietà al medesimo proprietario.

Le informazioni relative al prodotto possono ricomprendere il know-how. Appare evidente, dato il requisito della indispensabilità, che lo stesso sia presente anche nel prodotto finale destinato al mercato, sia esso in forma tecnico o commerciale

2.3.2 Il “merchandising”.

Un'altra tipologia contrattuale che comporta la cessione temporanea, del know-how è merchandising definito come quell'accordo attraverso il quale il merchandisor, che ha la disponibilità di un prodotto, concede all'altro contraente, il merchandisee, la facoltà di farne uso. Al fine di evitare sovrapposizioni, il mercato deve essere diverso da quello originario in cui il prodotto ha avuto successo.

I motivi del successo di tale modello contrattuale derivano dalla necessità di mantenere una chiara indipendenza l'attività economica del merchandisor e quella del merchandisee. In questo modo, il beneficio del valore aggiunto creato dalla produzione, non viene dispersa lungo la catena del valore, rimanendo in capo al merchandisor. In accordo con la catena del valore, il merchandisee acquisisce il valore aggiunto creato a monte della valle della catena, e lo utilizza per generarne di nuovo in catene parallele oppure a valle di quella originaria

Nella realizzazione del prodotto il merchandisee genera conoscenze e competenze

originariamente fornite dal merchandisor. Ha quindi l'onere di garantire che il suo prodotto risponda agli standard qualitativi richiesti dal merchandisor. In alcuni casi, soprattutto quando il know-how ha un alto valore commerciale, il cedente dispone anche le regole di utilizzo del know-how all'interno del ciclo produttivo.

Seppur in forma indiretta Un caso di cessione di know-how si ha in caso di cessione di un'intera azienda, o di un ramo della stessa. Ai sensi dell'art. 2558 c.c., tale condizione prevede il trasferimento di tutti i diritti reali ed i relativi contratti, tra cui rientra anche le immobilizzazioni immateriali, che ricomprendono competenze e know-how.

Il cessionario ottiene il trasferimento dei beni immateriali propri dell'azienda, ai sensi dell'art. 2573 del codice civile. La cessione del know-how, avviene generalmente in forma esclusiva, con l'obbligo per il cedente, ai sensi dell'art. 2557 comma 2 c, di non avviare alcuna attività potenzialmente concorrenziale per l'azienda per un range temporale pari a cinque anni dalla data del trasferimento.

Testualmente, l'articolo cita :” *Chi aliena l'azienda deve astenersi, per il periodo di cinque anni dal trasferimento, dall'iniziare una nuova impresa che per l'oggetto, l'ubicazione o altre circostanze sia idonea a sviare la clientela dell'azienda ceduta. Il patto di astenersi dalla concorrenza in limiti più ampi di quelli previsti dal comma precedente è valido, purchè non impedisca ogni attività professionale dell'alienante. Esso non può eccedere la durata di cinque anni dal trasferimento. Se nel patto è indicata una durata maggiore o la durata non è stabilita, il divieto di concorrenza vale per il periodo di cinque anni dal trasferimento*”⁴¹

Tale soluzione appare definitiva, dato che il cedente si trova sostanzialmente svuotato degli elementi (materiali ed immateriali) per proseguire l'attività da cui deriva il know how.

Negli ultimi anni, si sono quindi sviluppati contratti più articolati definiti di licensing, dove vengono trasferiti diritti su beni immateriali. Gli stessi vengono riclassificati in 2 categorie quelli che riguardano le innovazioni di processo, come i brevetti, e quelli che riguardano le innovazioni di prodotto, come i marchi.

Seppur maggiormente articolato, la fattispecie contrattuale è simile a quelle

⁴¹ Ferrentino, C., & Ferrucci, A. (2006). *Dell'azienda. Manuale e applicazioni pratiche dalle lezioni di Guido Capozzi*. Giuffrè Editore.pg 139

esaminate nei paragrafi precedenti, per cui le clausole differiscono a seconda delle diverse tipologie oggetto del contratto

Con il consolidamento della pratica di licensing si sono sviluppate 3 forme di contratto che possono essere tipizzate. Il primo è il licensing in, nel quale una attività economica acquista un insieme di tecnologie abilitanti tra di loro (cioè, da utilizzare insieme per sviluppare il prodotto) per ed i relativi brevetti.

Il secondo è il cross licensing. Tale forma prevede lo scambio reciproco di conoscenze e competenze.

Inoltre, c'è anche il licensing out, che implica la concessione a terzi di know-how o tecnologie già acquisite tramite accordi di licenza specifici.

I contratti di "licensing" sono specializzati per il trasferimento di tecnologia, siano esse brevettate e non.

In termini commerciali, queste forme risultano essere utili per equilibrare le posizioni strategiche di mercato. Si pensi ad esempio alle nuove forme di collaborazione di competition. Si tratta di una situazione in cui due o più imprese, potenzialmente rivali tra loro per segmento di mercato valutano la convenienza di un'alleanza per accedere ad opportunità che economicamente non sarebbe sostenibile per ogni singola realtà. Qualora fosse necessario il trasferimento temporaneo del know how il licensing appare più semplice rispetto al brevetto, normativamente più complesso.

CAPITOLO TERZO

IL CONFERIMENTO DEL SEGRETO

Il conferimento nel capitale sociale del segreto industriale è un processo mediante il quale un'azienda decide di includere il proprio segreto industriale come parte integrante del patrimonio aziendale. In questo testo generico, esploreremo i principali aspetti relativi a questo processo. Il segreto industriale rappresenta un valore strategico per molte aziende, poiché può garantire un vantaggio competitivo nel mercato. Esso può includere informazioni riservate, come formule, processi di produzione, know-how, clienti e fornitori, strategie di marketing e altro ancora.

Il conferimento del segreto industriale nel capitale sociale può avvenire in diversi modi. Innanzitutto, l'azienda può decidere di incorporare il segreto industriale come un bene tangibile nel proprio bilancio aziendale. In tal caso, il valore del segreto industriale viene stimato e incluso nel capitale sociale dell'azienda. Un altro modo in cui il segreto industriale può essere conferito nel capitale sociale è tramite l'assegnazione di azioni o quote agli azionisti o soci. In questo caso, il valore del segreto industriale viene attribuito alle azioni o quote e i benefici derivanti dal segreto industriale vengono condivisi tra gli azionisti o soci. È importante sottolineare che il conferimento del segreto industriale nel capitale sociale deve essere effettuato con attenzione e seguendo le normative legali in vigore. È necessario proteggere il segreto industriale da possibili violazioni o divulgazioni non autorizzate, adottando misure di sicurezza adeguate, come la firma di accordi di riservatezza con i dipendenti e i partner commerciali. Inoltre, è fondamentale che il conferimento del segreto industriale nel capitale sociale venga adeguatamente documentato e registrato, al fine di garantire la trasparenza e la tracciabilità di tale processo. Infine, è importante tenere presente che il conferimento del segreto industriale nel capitale sociale può comportare alcuni vantaggi e svantaggi per l'azienda. Da un lato, può consentire di sfruttare al massimo il valore del segreto industriale e condividerlo con gli azionisti o soci. Dall'altro lato, potrebbe comportare una maggiore esposizione al rischio di perdita o divulgazione del segreto industriale⁴².

⁴² Baldoni, R., & De Nicola, R. (2015). Il futuro della Cybersecurity in Italia. *CINI-Consortio Interuniversitario Nazionale Informatica*.

3.1 La distinzione a seconda della natura societaria

Secondo il diritto italiano possono essere costituite le seguenti società di capitali. In primis, la società a responsabilità limitata (S.r.l.), il cui capitale sociale è rappresentato da quote e deve essere, almeno, pari all'importo di € 10.000 Euro⁴³. Dal 2012 è possibile costituire anche una forma minore, appositamente costituita per progetti speciali, denominata S.r.l.s. (società a responsabilità limitata semplice), con capitale sociale minimodi 1 €⁴⁴

Un'altra forma è la Società per azioni (S.p.A.), il cui capitale sociale è rappresentato da azioni e deve essere, almeno, pari all'importo di € 50.000;⁴⁵

Infine, esiste anche una forma complementare definita la Società in accomandita per azioni (Società in Accomandita per Azioni, in breve "SAPA"), rispetto alla quale trovano applicazione in via generale le disposizioni di legge in materia di società per azioni .

Per lo svolgimento di specifiche tipologie di attività (es.: società di investimento e bancarie, società di gestione del risparmio, ecc.), la legge richiede determinati importi di capitale sociale⁴⁶.

Tali società di capitali agiscono attraverso organi distinti e le deliberazioni sono assunte con il sistema maggioritario. Inoltre, è assicurata una perfetta separazione patrimoniale (ovvero: autonomia patrimoniale perfetta).

In relazione a questo, i soci non sono tenuti a soddisfare gli obblighi della società utilizzando i propri beni personali e i contributi effettuati sono di proprietà esclusiva della società. I soci si impegneranno ad adempiere ai contributi concordati senza assumere ulteriori responsabilità nei confronti della società o dei suoi creditori.

⁴³ L'articolo 2463 del codice civile prevede che "(...) L'ammontare del capitale puo' essere determinato in misura inferiore a euro diecimila, pari almeno a un euro. In tal caso i conferimenti devono farsi in denaro e devono essere versati per intero alle persone cui e' affidata l'amministrazione (...)."

⁴⁴ L'articolo 2463 bis del codice civile prevede che "(...) L'atto costitutivo deve essere redatto per atto pubblico in conformità al modello standard tipizzato con decreto del Ministro della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze e con il Ministro dello sviluppo economico, e deve indicare (...) 3) l'ammontare del capitale sociale, pari almeno ad 1 euro e inferiore all'importo di 10.000 euro previsto all'articolo 2463, secondo comma, numero 4), sottoscritto e interamente versato alla data della costituzione. Il conferimento deve farsi in denaro ed essere versato all'organo amministrativo(...);

⁴⁵ Così come modificato dal D.L. 91/2014 art 9-ter "7. All'articolo 2327 del codice civile la parola: «centoventimila» e' sostituita dalla seguente: «cinquantamila»;

⁴⁶ Rispettivamente L'art. 2463 per le Srl e 2327 per le Spa

Questa disposizione è fondamentale per la struttura e il funzionamento delle società. Essa garantisce che i soci non siano personalmente responsabili per i debiti o le obbligazioni della società. In altre parole, se la società dovesse trovarsi in difficoltà finanziarie o inadempimenti contrattuali, i creditori non potranno rivolgersi ai beni personali dei soci per soddisfare il debito. Ciò fornisce una protezione importante per i soci, consentendo loro di separare le loro attività personali da quelle della società.

D'altra parte, i contributi effettuati dai soci diventano di proprietà esclusiva della società. Ciò significa che tali contributi non possono essere reclamati dai soci o utilizzati per scopi personali. Essi sono destinati ad essere utilizzati per il perseguimento degli scopi sociali della società e per il suo normale funzionamento.

In sintesi, questa disposizione stabilisce una netta separazione tra il patrimonio personale dei soci e il patrimonio della società, garantendo che i soci non siano personalmente responsabili per le obbligazioni della società e che i loro contributi siano utilizzati esclusivamente per il bene della società stessa.

La separazione patrimoniale deriva dal fatto che la società ha personalità giuridica. Per altro, in caso di insolvenza sarà la società ad essere soggetta alle procedure concorsuali relative alla crisi di impresa, senza il diretto coinvolgimento dei soci.

Ricordiamo che il beneficio rispetto alle società di persone è che solo la società, con il proprio capitale sociale, risponde delle obbligazioni sociali (salvo quanto previsto con riferimento alle società SAPA).

Per quanto riguarda queste ultime, esistono infatti due diverse tipologie di soggetti interessati: quelli la cui responsabilità è solidale e illimitata e che gestiscono la società (ovvero: soci illimitati), e quelli la cui responsabilità è limitata al capitale sociale da loro sottoscritto (cioè soci accomandanti).

Il capitale di costituzione di una società di capitali svolge un ruolo cruciale per la reputazione e la gestione dell'azienda. È importante notare come gli stakeholder siano attenti a entrambe le prospettive del capitale. Da un lato, il capitale di finanziamento viene valutato in base alla sua provenienza, che può essere dai soci o da terzi, determinando così il capitale proprio e il capitale di terzi. Dall'altro lato, il volume del capitale viene considerato anche come capitale di funzionamento, cioè come vengono

selezionati i fattori produttivi per la gestione delle attività caratteristiche dell'azienda.

Il capitale di finanziamento è importante perché riflette la fiducia dei soci e degli investitori nella società. Se il capitale proviene principalmente dai soci, questo può indicare un forte impegno e interesse nel successo dell'azienda. D'altra parte, se il capitale è fornito da terzi, può suggerire una maggiore capacità di attrarre risorse esterne e indicare una solidità finanziaria.

Il capitale di funzionamento, d'altra parte, riguarda la scelta dei fattori produttivi necessari per l'attività aziendale. Questo include l'allocazione di risorse come macchinari, attrezzature, materie prime e personale. La gestione efficace del capitale di funzionamento è fondamentale per garantire un'operatività efficiente e una redditività sostenibile.

Il capitale di costituzione di una società di capitali è un aspetto cruciale che influisce sulla reputazione e sulla gestione dell'azienda. La provenienza del capitale e la sua gestione come capitale di finanziamento e capitale di funzionamento sono entrambe importanti per il successo e la solidità finanziaria dell'azienda.

L'immagine sottostante evidenzia il collegamento tra i due aspetti

Figura 2.2 La configurazione patrimoniale di una società

STATO PATRIMONIALE	
IMPIEGHI	FONTI
ATTIVO FISSO	CAPITALE PROPRIO
RIMANENZE DI MAGAZZINO	DEBITI A MEDIO/LUNGO TERMINE
CREDITI A BREVE TERMINE	DEBITI A BREVE TERMINE
LIQUIDITÀ	

Fonte: Elaborazione autonoma

Nella fase di costituzione, la necessità di un atto costitutivo dotato di pubblicità legale garantisce correttezza legale all'operazione. A seguito della sottoscrizione, occorre

che i soci conferiscano quanto impegnato nell'atto⁴⁷.

Oltre che ai conferimenti in denaro, è possibile far dei conferimenti in natura, che sono normalmente ammessi in tutte le società di capitali, nel rispetto delle modalità e dei termini stabiliti dalla Legge. Nelle società S.p.A. e S.A.P.A. possono essere concessi contributi di natura immateriale e crediti; al contrario, l'offerta di lavoro e di servizi è esplicitamente esclusa. Non è inoltre possibile conferire beni a tempo indeterminato, beni di terzi, forniture periodiche di beni e beni futuri. I conferimenti in natura ed i crediti verranno interamente eseguiti al momento della sottoscrizione.

Per quanto riguarda le società S.p.A. e SAPA, i conferimenti in natura o crediti, sia in fase di costituzione che in caso di aumento di capitale, saranno soggetti ad uno specifico procedimento di stima, ai sensi dell'articolo 2343 del codice civile.

I soggetti che apportano beni in natura o crediti devono presentare una perizia giurata di un esperto designato dal Tribunale del luogo in cui la società ha eletto la propria sede legale (salvo casi specifici).

La relazione dovrà contenere la descrizione dei beni e/o crediti conferiti, l'indicazione dei criteri di valutazione adottati, e l'attestazione che il loro valore è almeno pari a quello assegnato al momento della determinazione del capitale sociale e dell'eventuale sovrapprezzo e dovrà essere conforme alle norme statutarie. Tale valore è soggetto ad ulteriore stima entro 180 giorni dalla costituzione della società. Entro tale termine gli amministratori verificano la stima contenuta nella valutazione e la modificano, qualora la stessa sia ritenuta inadeguata.

Se il valore dei beni conferiti risulta inferiore di oltre un quinto rispetto al valore per il quale è stato effettuato il conferimento, la società riduce proporzionalmente il proprio capitale, annullando le azioni il cui valore risulti non coperto.

I soci conferenti, invece, potranno depositare la differenza in denaro o dimettersi

⁴⁷ l'art. 2342 del codice civile prevede che:

Se nell'atto costitutivo non è stabilito diversamente, il conferimento deve farsi in danaro.

Alla sottoscrizione dell'atto costitutivo deve essere versato presso una banca almeno il venticinque per cento dei conferimenti in danaro o, nel caso di costituzione con atto unilaterale, il loro intero ammontare. Per i conferimenti di beni in natura e di crediti si osservano le disposizioni degli articoli 2254 e 2255. Le azioni corrispondenti a tali conferimenti devono essere integralmente liberate al momento della sottoscrizione.

Se viene meno la pluralità dei soci, i versamenti ancora dovuti devono essere effettuati entro novanta giorni.

Non possono formare oggetto di conferimento le prestazioni di opera o di servizi.

dalla società ricevendo, quindi, il proprio conferimento.

Per quanto riguarda la società S.r.l. possono essere conferiti tutti gli elementi del patrimonio aventi valore economico. Sono comprese anche le prestazioni di lavoro e di servizi (es.: crediti, prestazioni lavorative, fornitura di servizi, know-how, diritti reali e simili, ecc.).

Al momento della costituzione dovrà essere versato almeno il 25% del conferimento in denaro⁴⁸.

Per le società S.r.l. il contributo può essere sostituito da una polizza assicurativa o da una fideiussione bancaria.

Il pagamento dell'intero importo è richiesto, invece, in caso di costituzione con atto unilaterale e nel caso in cui il capitale sociale della società S.r.l. sia inferiore a € 10.000.

Le società S.p.A. e SAPA possono ancora destinare uno o più beni alla realizzazione esclusiva di una determinata attività. Il valore degli attivi dedicati non potrà superare il 10% del patrimonio netto della società.

Per creare un patrimonio destinato ad un determinato affare, l'organo amministrativo deve deliberare con il voto favorevole della maggioranza assoluta dei suoi membri. Ai sensi dell'articolo 2447-ter del codice civile, la predetta deliberazione dovrà contenere le seguenti informazioni. In primis l'attività imprenditoriale alla quale destinare un insieme di beni aziendali; i diritti e i beni compresi in tale patrimonio aziendale. Inoltre, è necessario un piano economico-finanziario comprovante l'idoneità del patrimonio aziendale allo svolgimento dell'attività d'impresa, il contesto e le regole per il suo sfruttamento, gli obiettivi da raggiungere e le eventuali garanzie offerte a terzi, gli eventuali apporti di terzi, il quadro di controllo della gestione e di destinazione degli utili e delle perdite derivanti dall'attività d'impresa.

Infine è prevista la possibilità di emettere strumenti finanziari per investire nella specifica attività d'impresa, specificando i diritti connessi a tali strumenti.

⁴⁸ L'articolo 2464 del codice civile prevede che
“ (...) Alla sottoscrizione dell'atto costitutivo deve essere versato all'organo amministrativo nominato nell'atto costitutivo almeno il venticinque per cento dei conferimenti in danaro e l'intero soprapprezzo, nel caso di costituzione con atto unilaterale, il loro intero ammontare. I mezzi di pagamento sono indicati nell'atto. Il versamento può essere sostituito dalla stipula, per un importo almeno corrispondente, di una polizza di assicurazione o di una fideiussione bancaria con le caratteristiche determinate con decreto del Presidente del Consiglio dei ministri; in tal caso il socio può in ogni momento sostituire la polizza o la fideiussione con il versamento del corrispondente importo in danaro (...)”

E' necessaria la nomina di un revisore legale o di una società di revisione legale incaricata del controllo contabile sull'esercizio della specifica attività, nel caso in cui la società non sia già sottoposta a revisione legale. Tutta l'attività deve prevedere gli obblighi di rendicontazione applicabili alla specifica attività aziendale.⁴⁹

Il know how, assume quindi un ruolo diverso anche a seconda della configurazione societaria scelta. Il conferimento nella società a responsabilità limitata.

Le società a responsabilità limitata sono nate storicamente come sviluppo della crescita d'impresa.

Solitamente, le imprese individuali o le società di capitali, durante una fase di crescita (industriale o commerciale), decidevano di separare il proprio patrimonio personale da quello aziendale. Di conseguenza, i soci che effettuavano i conferimenti erano solitamente persone già coinvolte con l'azienda. Al contrario, le società per azioni rappresentavano un ulteriore sviluppo in cui era necessario richiedere finanziamenti anche a soggetti non necessariamente legati all'attività dell'impresa.

La distinzione tra società a responsabilità limitata (s.r.l.) e altre forme societarie si riflette anche nell'ambito del conferimento. Ad esempio, il valore complessivo dei conferimenti non può essere inferiore al capitale sociale complessivo e la quota di partecipazione di ciascun socio si determina in base al valore del suo conferimento, come previsto dall'articolo 2498 comma 2. Questo evidenzia una possibile apertura alle esigenze dei soci di s.r.l. Essendo la s.r.l. la prima forma di accesso alle società di capitali storicamente, la normativa estende la possibilità di conferire qualsiasi

⁴⁹ L'articolo 2447 del codice civile cita:

(...) La deliberazione che ai sensi della lettera a) del primo comma dell'articolo 2447 bis destina un patrimonio ad uno specifico affare deve indicare:

a) l'affare al quale è destinato il patrimonio;

b) i beni e i rapporti giuridici compresi in tale patrimonio;

c) il piano economico-finanziario da cui risulti la congruità del patrimonio rispetto alla realizzazione dell'affare, le modalità e le regole relative al suo impiego, il risultato che si intende perseguire e le eventuali garanzie offerte ai terzi;

d) gli eventuali apporti di terzi, le modalità di controllo sulla gestione e di partecipazione ai risultati dell'affare;

e) la possibilità di emettere strumenti finanziari di partecipazione all'affare, con la specifica indicazione dei diritti che attribuiscono;

f) la nomina di un revisore legale o di una società di revisione legale per la revisione dei conti dell'affare, quando la società non è già assoggettata alla revisione legale;

g) le regole di rendicontazione dello specifico affare.

Salvo diversa disposizione dello statuto, la deliberazione di cui al presente articolo è adottata dall'organo amministrativo a maggioranza assoluta dei suoi componenti. (...)

elemento dell'attivo valutabile economicamente, come stabilito dall'articolo 2464 del codice civile. In questo modo, ogni socio può conferire ciò che ritiene più idoneo per lo svolgimento dell'attività.

È quindi possibile conferire diritti reali e di godimento, diritti di brevetto, diritti sui marchi, nonché il know-how. I conferimenti di beni in natura devono essere interamente liberati al momento della loro sottoscrizione⁵⁰. È necessario quindi un immediato trasferimento dei beni e dei diritti alla società. La disposizione del 2342 codice civile vieta sostanzialmente quindi il conferimento alla società di cose future, in quanto è necessario che l'elemento conferito esista al momento del suo conferimento⁵¹.

Per gli elementi immateriali come ad esempio il know-how, tale disposizione risulta essere di particolare rilevanza, in quanto è necessario avere una valutazione del valore monetario odierno, seppur con ponderazione del potenziale commerciale futuro. Si rende necessario pertanto procedere, di volta in volta, ad un'analisi specifica delle caratteristiche distintive. Il capitolo successivo viene dedicato alla valutazione del know how. Chi conferisce beni in natura deve presentare la relazione giurata di un revisore legale o di una società di revisore legale iscritti nell'apposito registro⁵².

A differenza delle società per azioni, non è quindi previsto la designazione da parte del tribunale competente di un esperto valutatore. Tale possibilità di nomina resta in capo al socio conferente. Tale semplificazione, richiede però un intervento normativo più incisivo da parte dell'art 2465 comma 1, il quale disciplina il contenuto minimo della relazione, al fine di evidenziare che il valore attribuito all'asset sia almeno pari alla quota sottoscritta. Tale contenuto comprende:

- la descrizione dei beni;
- l'indicazione dei criteri di valutazione adottati;
- l'attestazione che il loro valore è almeno pari a quello ad essi attribuito

⁵⁰ L'articolo 2464 cita

"(...)Per i conferimenti di beni in natura e di crediti si osservano le disposizioni degli articoli 2254 e 2255. Le quote corrispondenti a tali conferimenti devono essere integralmente liberate al momento della sottoscrizione (...)".

⁵¹ <https://www.fondazionenazionalecommercialisti.it/system/files/imce/aree-tematiche/ari/docari33c.pdf>

⁵² L'art 2465 cita :

"(...)Chi conferisce beni in natura o crediti deve presentare la relazione giurata di un revisore legale o di una società di revisione legale iscritti nell'apposito registro(...)"

per determinare il capitale sociale;

- l'esplicita menzione di un eventuale sovrapprezzo.

Inoltre, a differenza delle società per azioni, non è prevista esplicitamente alcuna revisione della perizia.

La qualificazione di un certo know-how come patrimonio conferibile al capitale sociale di una società dipenderà in larga misura dall'adeguata identificazione e descrizione delle conoscenze contenute nell'atto costitutivo o nello statuto.

3.2 La relazione tra segreto industriale e capitale di funzionamento

A differenza di altre forme di proprietà intellettuale, i segreti commerciali sono considerati, per loro natura, potenzialmente perpetui e, siano essi una parte o l'insieme delle conoscenze intellettuali e proprietarie di un'azienda, sono tipicamente inerenti alla sostenibilità e al successo della stessa e la guidano nella sua creazione di valore.

Il loro valore è direttamente collegato all'importanza che la struttura istituzionale gli riconosce attraverso le leggi che li proteggono ed è altresì influenzato dalla governance dell'impresa.

Principalmente l'impresa assume una decisione deliberata e consapevole nel decidere di mantenere la propria conoscenza intellettuale come segreto commerciale piuttosto che perseguire altre forme di protezione. Tale decisione riflette la connessione tra la struttura di quell'impresa, i vari meccanismi di governance e il modello di tutela scelta.

In ogni caso, vengono generati dei costi di agenzia, tipicamente ponderati in base alla rilevanza del suo capitale intellettuale, ai segreti commerciali al valore vantaggio competitivo Ronald Coase sia stato il primo ad articolare la teoria seminale oggi conosciuta come il "nesso dei contratti"⁵³

Il "nesso dei contratti di Coase" si riferisce alla teoria economica sviluppata da Ronald Coase nel suo saggio del 1937 intitolato "La natura dell'azienda". Coase esamina il motivo per cui alcune attività economiche vengono organizzate all'interno delle imprese, mentre altre vengono svolte attraverso il mercato.

Secondo Coase, la scelta tra l'organizzazione all'interno di un'impresa e il coordinamento tramite il mercato dipende dai costi di transazione. I costi di transazione includono i costi di ricerca di informazioni, i costi di negoziazione e i costi di far rispettare i contratti. Coase sostiene che l'organizzazione all'interno di un'impresa può essere più efficiente quando i costi di transazione sono elevati, mentre il mercato può essere preferibile quando i costi di transazione sono bassi.

Il collegamento con il conferimento nelle imprese di capitali è che, nella teoria dei contratti di Coase, il conferimento di capitali rappresenta un accordo contrattuale

⁵³ Gattei, G. (2009). L'imprenditore globale astratto. *L'imprenditore globale astratto*, 1000-1008.

tra gli investitori e l'impresa, in cui gli investitori forniscono il capitale necessario per finanziare l'attività dell'impresa in cambio di una partecipazione agli utili o alla proprietà dell'impresa stessa. Questo tipo di contratto permette agli investitori di condividere i rischi e i benefici dell'impresa, e può essere considerato come un modo per ridurre i costi di transazione e garantire un'allocazione efficiente delle risorse.

Nella teoria L'azienda viene riconosciuta come una finzione giuridica che funge da punto focale per un processo complesso in cui gli obiettivi contrastanti degli individui (alcuni dei quali possono "rappresentare" altre organizzazioni) vengono portati in equilibrio all'interno di un quadro di relazioni contrattuali. In questo senso, il "comportamento" dell'impresa è come il comportamento di un mercato, cioè l'esito di un complesso processo di equilibrio.

Nello specifico, l'impresa è vista come un nesso di contratti dove il nesso stesso consiste in una serie di contratti tra i molteplici fattori di produzione forniti dai vari collegi elettorali dell'organizzazione.

Secondo tale teoria è quindi possibile comprendere la moltitudine di interessi contrastanti e complessi dei componenti di una determinata azienda, che coinvolgono tutti gli stakeholders, sottolineando la natura contrattuale essenziale delle imprese.

I rapporti contrattuali generano delle situazioni di credito residui divisibili sulle attività e sui flussi di cassa dell'organizzazione che possono generalmente essere venduto senza il permesso degli altri contraenti

Ciò focalizza l'attenzione su una serie di questioni cruciali dal momento che sorgono particolari insiemi di rapporti contrattuali che coinvolgono altre realtà che subiscono le conseguenze di questi rapporti contrattuali percependoli come cambiamenti esogeni all'organizzazione.

Gli azionisti condividono un rapporto simile a quello che mantengono i dipendenti nell'ambito dei contratti che costituisce l'impresa. In particolare, analogamente ai dipendenti, che stipulano un contratto di lavoro con l'impresa, anche i soci intrattengono con l'impresa un rapporto contrattuale previsto dal diritto comune e dallo statuto statale. Di conseguenza, gli azionisti hanno un diritto residuo contrattuale sui beni dell'impresa.

In questa ramificazione di rapporti, il diritto societario funge da legislazione abilitante, Inoltre, mentre il diritto societario si costituisce come insieme predefinito di

regole per la contrattazione e apporta efficienza diminuendo i costi di contrattazione e consente l'ordinazione privata, i vincoli che scaturiscono da un'impresa vista come un nesso di contratti derivano esclusivamente dal processo di contrattazione tra gli stakeholder interni ed esterni di una data impresa.

I costi, nascono principalmente dalla necessità di cambiamento derivante dal mercato. Il processo di contrattazione di un'impresa riguarda esclusivamente i suoi componenti e pertanto potrebbe essere modificato e alterato in base alle esigenze e alle priorità degli azionisti, in quanto portatori delle fonti di finanziamento rischiose (il capitale proprio)

Tali I costi di agenzia, seppur diversi a seconda dell'attività societaria hanno tipicamente in comune tre elementi. Il primo è che sono costi diretti derivanti principalmente dalla cattiva condotta del manager e ciò non li rende prevenibili. Inoltre comprendono dei costi di cauzione, ovverosia di impiego del capitale di funzionamento non destinabile ad altre opportunità. Terzo ed ultimo, richiedono il sostenimento di costi di monitoraggio sia per gli obiettivi di programmazione a breve termine che per quelli di pianificazione, avente un orizzonte temporale di medio lungo. L'equilibrio dell'impresa, condizionato dal Know How e dal suo capitale di funzionamento manifesta quindi particolare sensibilità alle economie di scala e ai costi di agenzia, poiché esiste un compromesso sottostante tra questi due elementi. Man mano che i manager vendono più azioni agli investitori la fine di reperire un maggiore volume di fonti, le economie di scala di un'impresa aumentano, ma aumentano anche i costi di agenzia. Esiste un inevitabile compromesso di cui un'azienda deve tenere conto nella propria struttura di governance per contenere tali costi

Inoltre, appare utile ricordare come questo equilibrio non incida solo sulle fonti di lungo termine (come il capitale proprio degli azionisti), ma anche sul rapporto ottimale dei flussi di cassa tra manager e investitori

Mentre i segreti commerciali costituiscono la spina dorsale da cui vengono promossi e mantenuti gli affari e il vantaggio competitivo di un'azienda, secondo la teoria dell'impresa.

Mentre la tutela dei segreti commerciali prevista dalla legge presenta alcune limitazioni e carenze nel garantire pienamente il capitale intellettuale di un'impresa, la struttura organizzativa dell'impresa, maggiormente orientata al mercato, fornisce misure

aggiuntive, attraverso le quali la protezione può risultare maggiormente dinamica.

Un altro stakeholder di particolare rilievo in materia è i dipendenti. Mentre la dottrina della divulgazione inevitabile limita la mobilità dei dipendenti per passare a un'azienda rivale, ciò non impedisce a un'impresa di tentare di acquisirne un'altra per carpirne i segreti commerciali. Le grandi aziende, soprattutto a carattere tecnologiche, spesso effettuano operazioni di fusione e acquisizione, in particolare per acquisire i dipendenti ed il capitale intellettuale di una determinata azienda.

Inoltre, i manager che implementano maggiori leve di responsabilità sociale d'impresa, lo fanno in modo deliberato e consapevole per prevenire la fuga di segreti commerciali attraverso la creazione di cultura aziendale e lealtà tra i suoi dipendenti. Pertanto, dal punto di vista dell'impresa, si può comprendere che alcuni aspetti della sua governance mirano ad aumentare la protezione del segreto commerciale alla luce di eventuali carenze normative.

Nonostante la legge e la giurisprudenza offrano una certa protezione ai segreti commerciali, la stessa può risultare limitata e ristretta, soprattutto perché proteggono solo la conoscenza codificata. A differenza della sua controparte tangibile, a cui viene garantita una maggiore protezione attraverso il diritto di proprietà è chiaramente osservabile una parte tipicamente immateriale, che spesso rappresenta il fattore rilevante di un know how.

Tali meccanismi di contrattazione del mercato, che sono costosi da applicare e, quindi, richiedono protezioni supplementari per essere applicabili in quanto le forme standardizzate non si applicano ai segreti commerciali, che sono beni immateriali, che possono comportare lo sviluppo o la conoscenza tacita che non dispone di protezioni legali, soprattutto contro le imitazioni da parte di terzi e di rivali che utilizzano metodi simili e diversi per riprodurre la propria conoscenza intellettuale.

Considerando la sua natura intangibile unita alle limitate tutele offerte dalla legge, la struttura organizzativa delle imprese e l'economia dei costi di transazione possono essere visti come meccanismi che hanno il potenziale per essere efficaci nel proteggere il suo capitale intellettuale segreto e proprietario.

CAPITOLO QUARTO

LE PROBLEMATICHE NEL CONFERIMENTO

Il conferimento nel capitale sociale di immobilizzazioni immateriali è un processo mediante il quale un'azienda decide di includere nel proprio patrimonio aziendale beni immateriali, come brevetti, marchi, diritti d'autore o software. Le immobilizzazioni immateriali rappresentano un valore strategico per molte aziende, in quanto possono garantire un vantaggio competitivo nel mercato. Esse possono comprendere la proprietà intellettuale, il know-how, la reputazione del marchio e altri diritti esclusivi.

Il conferimento delle immobilizzazioni immateriali nel capitale sociale può avvenire in diversi modi. Innanzitutto, l'azienda può decidere di valutare e incorporare tali beni nel proprio bilancio aziendale. In tal caso, il valore delle immobilizzazioni immateriali viene stimato e incluso nel capitale sociale dell'azienda.

Un altro modo in cui le immobilizzazioni immateriali possono essere conferite nel capitale sociale è tramite l'assegnazione di azioni di società da controllare che possiedono l'immobilizzazione. In questo caso, il valore delle immobilizzazioni immateriali viene attribuito al valore della partecipazione stessa.

È importante sottolineare che il conferimento delle immobilizzazioni immateriali nel capitale sociale deve essere effettuato in conformità alle normative contabili e legali vigenti. È necessario fornire una valutazione accurata delle immobilizzazioni immateriali e garantire che siano adeguatamente protette da possibili violazioni o divulgazioni non autorizzate.

Inoltre, è fondamentale documentare e registrare adeguatamente il conferimento delle immobilizzazioni immateriali nel capitale sociale, al fine di garantire la trasparenza e la tracciabilità di tale processo. Infine, è importante considerare che il conferimento delle immobilizzazioni immateriali nel capitale sociale può comportare alcuni vantaggi e svantaggi per l'azienda. Da un lato, può consentire di valorizzare al massimo tali beni e condividerli con gli azionisti o soci. Dall'altro lato, potrebbe comportare una maggiore esposizione al rischio di perdita o svalutazione delle immobilizzazioni immateriali.

4.1 la relazione di stima

Il conferimento in natura permette al socio di partecipare alla costituzione del capitale sociale attraverso beni o servizi. La valutazione degli stessi può portare ad opinioni divergenti. Il legislatore ha quindi previsto la necessità di una figura terza competente nella valutazione, che esprima un proprio giudizio attraverso un documento che si chiama relazione di stima ai fini di un conferimento

La finalità e il processo di elaborazione di una relazione di stima redatta ai sensi degli articoli 2343 e 2465 del Codice civile sono disciplinati per quelle realtà nelle quali il valore del conferimento ha una maggiore valenza sotto il profilo patrimoniale, ovverosia le società per azioni e per le società a responsabilità limitata. Secondo queste disposizioni, quando vengono effettuati conferimenti diversi dal denaro, è necessario predisporre una relazione di stima, redatta da una figura che viene genericamente chiamata esperto, al fine di proteggere l'integrità del patrimonio sociale.

Nello specifico, l'obiettivo principale della relazione di stima è quello di salvaguardare i diversi interessi coinvolti nella fase di conferimento. Poiché nelle società di capitali si configura il beneficio della limitazione della responsabilità fino all'ammontare del capitale sociale sottoscritto, è indispensabile certificare che il valore degli elementi conferiti sia almeno uguale al valore del capitale sottoscritto davanti al notaio. Tale problematica nasce quindi per tutti i conferimenti diversi dal denaro.

Tale protezione appare necessario innanzitutto per garantire i terzi, cioè ad esempio gli stakeholder, come i creditori in primo luogo, dell'effettiva consistenza e integrità del patrimonio sociale, ma costituiscono anche una garanzia per i soci stessi. A seguito della sottoscrizione, il capitale sociale ottenuto⁵⁴ viene ripartito in partecipazioni. Riguardo a questi ultimi, la perizia ha lo scopo di assicurare che il soggetto che effettua il conferimento (il nuovo socio) riceva un numero corretto di azioni o quote in cambio del suo apporto e, allo stesso tempo, che gli altri soggetti già presenti nella compagine sociale non subiscano danni a causa di una sopravvalutazione dei beni conferiti e, di conseguenza, vedano ridursi illegittimamente la propria partecipazione nella società.

Se ne deduce quindi che il professionista incaricato di redigere la relazione di stima

⁵⁴ immediatamente o nel corso di un arco di tempo stabilito in caso di Inizial Public Offer

deve essere un esperto con competenze tecniche adeguate e specifiche. Tale figura può essere designata dal Tribunale o dalle parti, a seconda della forma giuridica della società oggetto dei conferimenti, come descritto nel capitolo precedente. Appare evidente che tale esperto debba mantenere una posizione di neutralità e indipendenza nei confronti delle parti coinvolte nell'operazione societaria.

Per garantire l'obiettività, il perito non può svolgere la funzione di amministratore all'interno della società coinvolta nell'operazione e anche l'attività di sindaco può portare a posizioni potenzialmente conflittuali fra loro⁵⁵. Inoltre, è oggetto di dibattito la possibilità che l'esperto abbia avuto rapporti lavorativi pregressi con la società o sia associato con altri professionisti che hanno avuto rapporti con essa. Nonostante la prassi prevalente ritenga che queste circostanze non siano un ostacolo alla nomina dell'esperto, esiste un orientamento giurisprudenziale isolato che le considera incompatibili con la nomina.

Le disposizioni civilistiche prevedono l'utilizzo di un solo esperto,⁵⁶ nulla vieta però che l'esperto si avvalga dell'aiuto di collaboratori per svolgere al meglio il proprio incarico⁵⁷. Anzi, a fronte della complessità dei beni conferiti, che può essere di carattere tecnico o tecnologico, l'ausilio di professionisti appare quasi una condizione naturale. Si pensi ad esempio quando vi sono beni oggetto di conferimento richiedono competenze specialistiche ed il bene stesso ha anche un alto valore di mercato come, ad esempio, una nave o altre immobilizzazioni. È importante sottolineare che l'esperto è responsabile delle azioni dei suoi collaboratori e risponde personalmente della valutazione complessiva. Durante l'incarico, infatti, il professionista è responsabile dei danni causati dalla sua attività nei confronti della società, dei soci e dei terzi. Qualora il suo errore derivi da una colpa grave nell'esecuzione degli atti richiesti, può essere soggetto a sanzioni penali.

⁵⁵ Marchi, L. (2012). Revisione aziendale e sistemi di controllo interno (Vol. 2). Giuffrè Editore.

⁵⁶ L'articolo 2343 del codice civile cita:

(...)Chi conferisce beni in natura o crediti deve presentare la relazione giurata di un esperto designato dal tribunale nel cui circondario ha sede la società, contenente la descrizione dei beni o dei crediti conferiti, l'attestazione che il loro valore è almeno pari a quello ad essi attribuito ai fini della determinazione del capitale sociale e dell'eventuale soprapprezzo e i criteri di valutazione seguiti. La relazione(1) deve essere allegata all'atto costitutivo(2).

L'esperto risponde dei danni causati alla società, ai soci e ai terzi. Si applicano le disposizioni dell'articolo 64 del codice di procedura civile.(...)

⁵⁷ Morgia, M. (2021). Le Criptovalute ed il Loro Conferimento in Società di Capitali. *Bocconi Legal Papers*, 16, 105.

A causa della diversa destinazione, la legge prevede un regime ordinario per i conferimenti nelle società per azioni ed uno semplificato per i conferimenti nelle società a responsabilità limitata. Tale impostazione deriva anche dalla configurazione delle due forme societarie. La società a responsabilità limitata, tipicamente, è il risultato di una trasformazione di società di persone che vogliono scindere il proprio patrimonio personale da quello societario. Storicamente, invece la società per azioni è nata come evoluzione della S.r.l., con la volontà di rivolgersi ad una platea più ampia.

Nel caso dei conferimenti a favore delle società per azioni, l'esperto deve essere designato dal Tribunale territorialmente competente in base alla sede della società conferitaria, su istanza delle parti. Ricordiamo come il professionista non è obbligato ad essere iscritto nel registro dei revisori contabili, come invece previsto per le società a responsabilità limitata.

Qualora nominato dal tribunale, Il giuramento dell'esperto che può essere fatto davanti a un notaio o presso la cancelleria del Tribunale. Con tale atto, l'esperto attesta di aver diligentemente e fedelmente svolto l'incarico affidatogli e di non avere avuto altri scopi se non quello di fare conoscere la verità.

Una volta designato, il compito dell'esperto è attestare che il valore dei beni oggetto del conferimento sia almeno pari a quello attribuito per la determinazione del capitale sociale e dell'eventuale soprapprezzo. Non è sufficiente che l'esperto attesti semplicemente il valore dei beni, ma tale attestazione deve essere sottoposta a giuramento.

La relazione di stima deve avere una data di riferimento il più vicina possibile a quella del conferimento, e comunque, non superiore a quattro mesi. Entro 180 giorni dal conferimento stesso, gli amministratori devono verificare i valori e, se necessario, procedere alla revisione della stessa.

Come accennato prima l'iter di valutazione varia a seconda della natura societaria: si analizza ora il conferimento in S.r.l.

La procedura per i conferimenti in società a responsabilità limitata è molto simile a quella descritta per le società per azioni, ma presenta due importanti semplificazioni. Innanzitutto, il perito incaricato non deve più essere nominato dal Tribunale, ma viene scelto direttamente dal soggetto che effettua il conferimento. Al fine di dare certificazione alla sua competenza, si richiede che lo stesso sia iscritto nel registro dei

revisori legali. Inoltre, a differenza delle società per azioni, l'articolo 2465 del codice civile non richiede che gli amministratori verifichino i valori dei conferimenti entro 180 giorni.

Dalle seguenti disposizioni, si evince come la valutazione derivante dall'iter sopradescritto, si componga anche di un maggiore carattere fiduciario, dato dalla certificazione dell'esperto quale revisore di legge. La verifica degli amministratori, sebbene non obbligatoria per legge, appare ad oggi sempre più importante, anche a fronte della maggiore responsabilità dal legislatore all'attività di buon amministratore in occasioni di diverse innovazioni legislative, come ad esempio nel codice della crisi e dell'insolvenza. È importante sottolineare che la semplificazione dipende dalla natura giuridica della società nel momento stesso in cui avviene il conferimento; quindi, la nomina del perito da parte del Tribunale non è necessaria né in caso di successiva trasformazione della società a responsabilità limitata in una per azioni Spa, quando il capitale sia stato apportato in natura, né nel caso in cui, durante la stessa assemblea straordinaria, si deliberi un aumento di capitale liberato mediante conferimento e contemporaneamente la trasformazione omogenea.

La relazione di stima diviene quindi un documento fondamentale per il completamento del capitale di funzionamento della società. Appare evidente che la stessa, seppur nella specificità di ogni conferimento, debba adottare dei criteri che ne qualifichino il contenuto.

Il legislatore ha invece intenzionalmente evitato di individuare criteri di valutazione specifici da applicare per stimare il valore dei beni oggetto di conferimento. Questa scelta è stata lasciata alla discrezione dell'esperto, che è libero di optare per i criteri che ritiene più appropriati per esprimere correttamente il valore di quanto conferito.

Qualora il conferimento non fosse di un singolo bene o servizio, ma ad esempio una società, appare difficile circoscrivere il perimetro dei criteri da utilizzare in quanto il valore del conferimento stesso deriva da una doppia valutazione; da un lato il valore contabile dell'attivo patrimoniale, rettificato dal valore residuo delle passività, e dall'altro dall'avviamento, ossia da quale valore il mercato riconosce all'attività societaria.

possibile, sia per quanto riguarda la metodologia valutativa sia per la scelta dei parametri utilizzati nello sviluppo di tale valutazione. Per questo motivo, sia la prassi che la dottrina ritengono che l'utilizzo di valutazioni patrimoniali, sia semplici che complesse, o valutazioni miste patrimoniali-reddituali, consentano di esprimere una valutazione sufficientemente prudente per garantire le protezioni richieste dalla legge.

Tuttavia, appare utile comunque riportare alcuni concetti di massima necessari per la validità (quantomeno operativa) della relazione. È importante sottolineare che la stima dei conferimenti deve esprimere il loro valore economico al fine di salvaguardare gli interessi patrimoniali delle parti coinvolte. In altre parole, ad esempio, il patrimonio del soggetto conferente dovrebbe essere sostanzialmente identico, in valore, prima e dopo l'operazione. Ciò vale, a maggior ragione nei casi di operazioni tra soggetti con una circoscritta base societaria, dove è usuale raggiungere un accordo per il trasferimento dei beni oggetto di conferimento mantenendo continuità nei valori contabili, regolando i pesi dei rispettivi conferimenti con adeguate calibrature delle quote e delle riserve sovrapprezzo. Riprendendo il conferimento di una società, il valore dell'avviamento viene sempre calcolato per differenza tra l'attivo ed il passivo maggiorato del valore della sottoscrizione: spesso tale delta deriva da accordi nei quali, il valore soggettivo della realtà conferita attribuito dagli altri soci è comunque rilevante.

In ogni caso al netto di ogni valutazione, il valore del conferimento non deve essere inferiore al capitale sociale assegnato al soggetto conferente.

Come anticipato in precedenza, il punto focale della relazione di stima, che è anche la sua conclusione logica, è l'attestazione dell'esperto riguardo al valore dei beni conferiti.

Il perito attesta che il valore di quanto conferito sia almeno pari a quanto sarà attribuito dalle parti per determinare il capitale sociale e, se del caso, il sovrapprezzo.

Oltre agli aspetti obbligatori sopra esposti, la prassi professionale prevede generalmente che lo sviluppo della perizia non possa prescindere da elementi come la finalità della perizia ed il profilo del soggetto conferente. Questi elementi sono necessari al fine di identificare sia il tipo di operazione (che può essere ad esempio un aumento di capitale o la costituzione di una nuova società) oppure fornire informazioni ai terzi relative al socio conferente. È inoltre necessaria l'acquisizione di una base informativa

che, deve essere la più aggiornata possibile, e sulla quale è opportuno, sebbene non richiesto, che il perito esprima un parere sulla sua idoneità.

Per quanto riguarda i conferimenti effettuati nei confronti delle società per azioni, la norma prevede che per assegnare una corretta valutazione ai conferimenti in natura, è necessario non solo una relazione di stima, ma anche una verifica successiva da parte degli amministratori della società ricevente. Solo dopo questo controllo, il valore attribuito al conferimento diventa definitivo.

Il terzo comma dell'articolo 2343 del Codice civile stabilisce un termine di 180 giorni entro il quale gli amministratori devono controllare le valutazioni contenute nella perizia e, se necessario, procedere a una revisione della stessa.

Tale attività evidenzia come il principio di buona amministrazione sopracitato, divenga maggiormente prioritario per le società per azioni.

Fino a quando questo controllo successivo non viene completato, le azioni corrispondenti ai conferimenti non possono essere vendute e devono essere conservate presso la società.

Anche se non sono previste sanzioni specifiche per gli amministratori negligenti, nel caso in cui la valutazione venga protratta oltre i 180 giorni, gli stessi possono essere ritenuti responsabili per eventuali danni subiti dal socio a causa dell'inalienabilità delle azioni.

Se, al termine della verifica, viene rilevato che le conclusioni della relazione di stima non corrispondono ai valori effettivi dei beni conferiti e che il valore effettivo assegnato a tali beni è inferiore di oltre un quinto rispetto a quello del conferimento, la società deve ridurre il capitale sociale annullando le azioni originariamente sottoscritte che non risultano più coperte dal valore dei beni conferiti.

Va precisato che, anche se non previsto dalla legge, si ritiene che questa verifica dovrebbe essere applicata anche alle società a responsabilità limitata in quanto rientra nei compiti di una corretta amministrazione.

Per garantire la massima tutela in caso di conferimenti in natura, il legislatore ha stabilito che la redazione della relazione di stima non possa essere derogata dalle parti.

Sono inoltre previsti casi specifici in cui non è richiesta la relazione di stima. Si tratta di casi dove il valore dell'asset sottostante è ufficialmente riscontrabile, come ad esempio il conferimento di valori mobiliari o titoli quotati quando il loro valore attribuito per la

determinazione del capitale sociale e dell'eventuale sovrapprezzo non supera il prezzo medio ponderato al quale sono stati negoziati su uno o più mercati regolamentati nei 6 mesi precedenti il conferimento. Inoltre, se il valore attribuito non supera il valore equo iscritto nel bilancio del conferente nell'ultimo esercizio chiuso alla data del conferimento, a condizione che il bilancio sia stato sottoposto a revisione legale e la relazione del revisore non abbia rilevato problemi nella valutazione dei beni conferiti. Infine, è richiesta una valutazione redatta da un esperto indipendente entro sei mesi dalla sottoscrizione del conferimento.

L'esperto incaricato deve redigere una relazione che descriva i beni o i crediti conferiti, indicando i criteri di valutazione adottati e attestando che il loro valore è almeno pari a quelli attribuiti per la determinazione del capitale sociale e dell'eventuale sovrapprezzo. Il legislatore non ha specificato quali criteri l'esperto debba seguire, ma si presuppone che debba utilizzare norme tecniche generalmente accettate per la valutazione dei beni.

Questo principio di rinvio alla tecnica è particolarmente importante quando si valutano conferimenti complessi come quelli di aziende o rami d'azienda. La valutazione corretta di un'impresa in funzionamento deve basarsi su due grandi aree di indagine:

- Il valore contabile del patrimonio risultante dal bilancio;
- le prospettive economico-finanziarie dell'azienda.

Nel caso specifico dei conferimenti di azienda, l'esperto deve utilizzare criteri di stima⁵⁸ che consentano una valutazione oggettiva e prudente del capitale conferito, tenendo conto dell'obiettivo di tutelare gli interessi dei creditori sociali e dei futuri acquirenti delle quote emesse in occasione del conferimento. Pertanto, il perito deve non solo stimare il valore complessivo del capitale economico attribuibile all'azienda conferita, ma anche individuare in modo analitico i valori per una corretta base per le future determinazioni dei redditi della società ricevente.

Per condurre gli accertamenti a supporto della stima, il perito tipicamente collabora con gli amministratori.

In merito al conferimento del know how , in quanto intangible asset, è necessario dapprima comprendere la sua composizione in quanto, e qualora il suo valore

⁵⁸ Balducci, D. (2006). *La valutazione dell'azienda*. Edizioni FAG Srl.

derivasse da capacità personali consolidate, nelle società di persone tale opzione non sarebbe realizzabile in quanto si configurerebbe un conferimento di prestazione di servizi. Diversamente, qualora lo stesso Know how sia legato a tecniche e conoscenze necessarie per produrre un bene o erogare un servizio, questo potrebbe essere conferito.

4.2 i criteri di valutazione

Per la valutazione di un asset, è possibile applicare diversi metodi nei quali viene enfatizzato un aspetto o l'altro dell'asset. Vengono qui sotto riportati i principali.

In base al metodo patrimoniale semplice, vengono presi in considerazione solo gli elementi inseriti nelle voci di bilancio ed esclusi i beni immateriali non iscritti. Il punto di partenza per la valutazione dell'impresa è il patrimonio netto risultante dalla situazione contabile elaborata alla data di valutazione. Il capitale netto, depurato degli elementi estranei alla gestione, rappresenta il primo valore patrimoniale dell'azienda che viene sottoposto a verifiche contabili e rettifiche. Con tale metodologia, tipicamente, non è necessario neanche rielaborare i valori contabili ed i relativi documenti di bilancio delle poste al fine né evidenziare plusvalenze, minusvalenze o rilevanza delle gestioni finanziarie o tributarie. Ciò è dovuto al fatto che poiché il conferimento avviene a valori contabili.

Dal punto di vista metodologico, per determinare il valore economico di un'azienda o di una parte di essa, si utilizzano diverse funzioni di valore. Le funzioni basate sui valori-stock (chiamati anche o valori-fondo) legano il valore dell'azienda alle attività patrimoniali nette presenti delle passività. Le funzioni basate sui flussi considerano invece il valore dell'azienda in base ai flussi di ricchezza futuri generati.

Qualora nella valutazione di un know how oggetto di conferimento venisse adottato il metodo patrimoniale semplice, è necessario prendere in considerazione solo l'effettivo valore riscontrabile in bilancio. Non devono quindi essere considerati ai fini della sua rilevazione, elementi come il suo potenziale di mercato.

Per verificare i valori ottenuti con il metodo patrimoniale semplice, può essere utilizzato come riscontro anche il metodo basato sui flussi futuri. La teoria finanziaria riconosce che il valore di un'attività dipende dalla capacità di generare ricchezza futura. I metodi di valutazione basati sui flussi prevedono la stima dei flussi di ricchezza attesi che possono essere rielaborati nella formula sottostante:

$$V_A = \sum_{t=1}^n FC * (1 + i_t)^t$$

Dove rispettivamente FC sono i flussi di cassa futuri attesi per ogni esercizio e i rappresenta il tasso di attualizzazione adottato.

Il metodo patrimoniale semplice è un metodo utilizzato per valutare un'azienda basandosi sul valore dei suoi beni netti. Questo metodo considera il valore degli attivi netti dell'azienda, che corrisponde alla differenza tra il valore dei suoi beni e il valore dei suoi debiti.

Per applicare il metodo patrimoniale semplice, si devono seguire diversi passaggi. È necessario determinare il valore dei beni dell'azienda: Questo include il valore degli immobili, delle attrezzature, delle scorte, dei crediti e di altri beni tangibili e intangibili. È importante considerare il valore di mercato di questi beni, piuttosto che il loro costo originale. Dopo deve essere calcolato il valore dei debiti dell'azienda: Questo include i debiti verso fornitori, istituti di credito e altri creditori. È necessario considerare il valore attuale dei debiti, inclusi eventuali interessi o tasse da pagare.

Valutare il valore degli attivi netti: Il valore degli attivi netti può essere utilizzato come base per determinare il valore dell'azienda. Tuttavia, è importante considerare anche altri fattori, come il potenziale di guadagno futuro, la posizione competitiva dell'azienda e il contesto di mercato.

Oltre al presente possono essere utilizzati altri metodi maggiormente complessi che possono essere analitici e sintetici per stimare i flussi futuri. I metodi analitici prevedono la somma del valore attuale dei flussi stimati anno per anno solo per un periodo determinato, mentre i metodi sintetici stimano solo la crescita dei flussi a partire dal primo flusso annuale rilevante. I tassi di crescita e di attualizzazione utilizzati sono basati sulle ipotesi formulate dal management della società e verificate alla luce dei tassi di crescita del mercato e di società comparabili.

Quest'ultimo fattore appare rilevante: il tasso di attualizzazione, in termini finanziari, riduce progressivamente i flussi maggiormente più distanti rispetto al momento di calcolo. Nel caso di valutazione di asset particolarmente legati all'organizzazione, come appunto il know-how, ciò può risultare relativamente penalizzante in quanto non vengono valutati i tempi tecnici necessari per la nuova implementazione dell'asset all'interno della nuova organizzazione. Possono essere necessario anche alcuni esercizi per avere un ritorno in termini finanziari dell'attività svolta.

Un altro metodo alternativo è quello finanziario puro⁵⁹.

Il metodo finanziario per la valutazione degli asset è un approccio che si concentra principalmente sulla valutazione dell'asset basata sui flussi di cassa finanziari generati da esso nel corso della sua vita utile. Questo metodo considera principalmente gli aspetti finanziari dell'attività valutata, come i flussi di cassa attesi, i tassi di interesse e il rischio associato all'asset.

Il processo di valutazione mediante il metodo finanziario prevede diversi passaggi. Il primo è l'Identificazione dei flussi di cassa: Il primo passo consiste nell'identificare i flussi di cassa futuri previsti che l'asset genererà nel corso della sua vita utile. Questi flussi di cassa possono includere i ricavi derivanti dalle vendite, i costi operativi, gli investimenti iniziali e le spese di manutenzione. I flussi di cassa identificati vengono proiettati nel futuro utilizzando metodi di previsione come il metodo del tasso di crescita costante o il metodo del flusso di cassa scontato. Questo aiuta a stimare i flussi di cassa futuri in termini monetari. Una volta proiettati i flussi di cassa futuri, viene applicato un tasso di sconto appropriato per calcolare il valore presente di tali flussi di cassa. Il tasso di sconto tiene conto del rischio associato all'asset e dei tassi di interesse di mercato. I flussi di cassa futuri vengono scontati al presente per tener conto del valore temporale del denaro. Infine, il valore presente dei flussi di cassa viene sommato per ottenere il valore totale dell'asset. Questo valore rappresenta il prezzo stimato che un acquirente sarebbe disposto a pagare per l'asset sulla base dei flussi di cassa futuri attesi.

La valutazione finanziaria dipende dalle previsioni e dalle ipotesi fatte riguardo ai flussi di cassa futuri, ai tassi di sconto e ad altri fattori finanziari. Pertanto, è fondamentale utilizzare dati accurati e affidabili e considerare il contesto specifico dell'asset e del settore in cui opera. È consigliabile consultare esperti in materia di valutazione finanziaria per garantire una valutazione accurata e completa.

Un altro metodo è quello reddituale⁶⁰.

Il metodo reddituale per la valutazione degli asset è un approccio che si concentra principalmente sulla valutazione dell'asset basata sui flussi di reddito generati da esso

⁵⁹ MARCO, L., TIZIANO, O., & GIANFRANCO, Z. (2013). *La valutazione delle aziende* (Vol. 9). G Giappichelli Editore. Pag 85-89

⁶⁰ MARCO, L., TIZIANO, O., & GIANFRANCO, Z. (2013). *La valutazione delle aziende* (Vol. 9). G Giappichelli Editore. Pag 96-102

nel corso della sua vita utile. Questo metodo considera principalmente gli aspetti economici dell'attività valutata, come i ricavi, i costi operativi e il profitto netto.

Il processo di valutazione mediante il metodo reddituale prevede diversi passaggi. In primis è necessario l'Identificazione dei ricavi: che l'asset genererà nel corso della sua vita utile. Questi ricavi possono provenire dalla vendita di prodotti o servizi, affitti o altre fonti di reddito. Successivamente, vengono stimati i costi operativi associati all'asset. Questi costi possono includere i costi di produzione, i costi di manutenzione, le spese generali e altre spese necessarie per sostenere l'attività.

Una volta identificati i ricavi e stimati i costi operativi, viene calcolato il profitto netto dell'asset. Questo viene ottenuto sottraendo i costi operativi dai ricavi.

I flussi di reddito futuri vengono proiettati nel futuro utilizzando metodi di previsione come il metodo del tasso di crescita costante o il metodo del flusso di cassa scontato. Questo aiuta a stimare i flussi di reddito futuri in termini monetari.

Una volta proiettati i flussi di reddito futuri, viene applicato un tasso di sconto appropriato per calcolare il valore presente di tali flussi di reddito. Il tasso di sconto tiene conto del rischio associato all'asset e dei tassi di interesse di mercato. I flussi di reddito futuri vengono scontati al presente per tener conto del valore temporale del denaro.

Infine, il valore presente dei flussi di reddito viene sommato per ottenere il valore totale dell'asset. Questo valore rappresenta il prezzo stimato che un acquirente sarebbe disposto a pagare per l'asset sulla base dei flussi di reddito futuri attesi.

La valutazione reddituale dipende dalle previsioni e dalle ipotesi fatte riguardo ai flussi di reddito futuri, ai tassi di sconto e ad altri fattori economici. Pertanto, è fondamentale utilizzare dati accurati e affidabili e considerare il contesto specifico dell'asset e del settore in cui opera. È consigliabile consultare esperti in materia di valutazione reddituale per garantire una valutazione accurata e completa.

Il metodo misto patrimoniale reddituale per la valutazione degli asset è un approccio che combina elementi sia patrimoniali che reddituali nella determinazione del valore di un asset. Questo metodo tiene conto sia degli aspetti finanziari che degli aspetti economici dell'attività valutata⁶¹.

⁶¹ Bartoli, F., & Ossoli, G. (2009). *Valore d'impresa e valore intangibile. Una metodologia per la valutazione delle aziende: guida alla misurazione e alla pianificazione del valore*. FrancoAngeli Editore .

Innanzitutto, considera il valore patrimoniale dell'asset, che rappresenta la somma dei suoi valori contabili. Questo valore riflette gli investimenti fatti nel corso del tempo, come l'acquisto di macchinari, immobili o altri beni materiali. Il valore patrimoniale tiene anche conto delle passività correlate all'asset, come i debiti o gli obblighi finanziari.

Tuttavia, il valore patrimoniale da solo potrebbe non riflettere appieno il valore economico dell'asset. Pertanto, il metodo misto integra anche una valutazione basata sui flussi di reddito generati dall'asset nel corso della sua vita utile.

Nel calcolare il valore reddituale dell'asset, vengono considerati i flussi di cassa futuri previsti derivanti dall'utilizzo e dalla vendita dell'asset. Questi flussi di cassa vengono scontati al presente utilizzando un tasso di sconto appropriato, che tiene conto del rischio associato all'asset e dei tassi di interesse di mercato.

Il valore patrimoniale e il valore reddituale dell'asset vengono quindi combinati per ottenere il valore complessivo dell'asset. Questo può essere fatto attribuendo un peso appropriato a ciascun componente, in base alle caratteristiche specifiche dell'asset e del settore in cui opera.

Tuttavia, è importante notare che il metodo Misto patrimoniale reddituale richiede una valutazione accurata e affidabile dei flussi di cassa futuri e dei tassi di sconto appropriati. Inoltre, l'interpretazione dei risultati della valutazione può dipendere da vari fattori, come l'orizzonte temporale considerato e le prospettive di crescita dell'attività valutata. Pertanto, è consigliabile consultare esperti in materia di valutazione per garantire una valutazione accurata e completa.

La valutazione ottimale dovrebbe essere quindi basata su una combinazione dei diversi metodi patrimoniali e reddituali.

Il valore dell'attività da conferire deve essere almeno pari all'importo indicato, calcolato in quel preciso periodo. Sebbene la valutazione si basa sulla situazione patrimoniale alla data di riferimento, ma potrebbe essere soggetta a modifiche in seguito ad eventi non noti al momento della valutazione. Eventuali variazioni delle poste dell'attivo e del passivo devono essere regolate finanziariamente dal socio stesso.

4.3 Le garanzie per protezione del valore

La riforma del diritto societario, approvata con il D. Lgs. n. 6 del 17 gennaio 2003, ha introdotto importanti innovazioni nel campo dei conferimenti nelle società a responsabilità limitata. In particolare, la riforma ha considerato tale configurazione societaria come una società di persone con responsabilità limitata e ha permesso la possibilità di conferire nella società la prestazione lavorativa o di servizi.

Questa novità rispecchia una tendenza dottrinale consolidata che considera i servizi compatibili con la funzione produttiva del capitale sociale, a condizione che siano effettivamente forniti. Secondo la normativa attuale, l'entità del conferimento di ciascun socio è essenziale per determinare la percentuale di partecipazione, che è sempre proporzionale al valore immesso nella società.

Fino al 2003, i conferimenti nelle S.r.l. potevano consistere in denaro, beni materiali o immateriali o crediti. Successivamente è divenuto possibile conferire qualsiasi elemento dell'attivo che abbia un valore economico, quindi non necessariamente un bene materiale. Ad esempio, possono essere conferiti diritti di brevetto o di concessione, avviamento, spese di impianto, e soprattutto know how.

La riforma ha offerto quindi maggiori possibilità di scelta nella configurazione dei conferimenti, rispetto ai tipi già previsti. Oltre a quelli citati, si sono aggiunti nuovi tipi di conferimenti, come quello di prestazioni lavorative.

Inoltre, la normativa prevede una possibilità innovativa, limitata alle società S.r.l., che riguarda l'esecuzione di prestazioni a favore della società come forma di conferimento del capitale iniziale. Questa novità è contenuta nel nuovo articolo 2464, comma 6, che stabilisce che la validità del conferimento è subordinata alla prestazione di una garanzia fideiussoria bancaria o di una polizza assicurativa che tuteli la reale consistenza del capitale sociale.

In pratica, è consentito sostituire il versamento con la prestazione di una polizza assicurativa o di una fideiussione bancaria.⁶²

L'oggetto dei conferimenti è definito in modo negativo dall'articolo 2448 del Codice civile, il quale stabilisce che le partecipazioni dei soci non possono essere rappresentate da azioni né costituire oggetto di sollecitazione all'investimento. Per

62 Menti, P. (2006). Socio d'opera e conferimento del valore nella SRL (Vol. 292). Giuffrè Editore

quanto riguarda i conferimenti in natura, l'articolo 2463, comma 2, n. 5° del Codice civile richiede che l'atto costitutivo indichi i conferimenti di ciascun socio e il valore attribuito ai crediti e ai beni conferiti in natura.

Il nuovo articolo 2464, commi 2 e 3, ha introdotto almeno 4 importanti novità. La prima è la possibilità di conferire tutti gli elementi dell'attivo suscettibili di valutazione economica ciò ha sostanzialmente allargato anche l'ambito in cui la S.r.l. può risultare idonea per la costituzione societaria. Si pensi al crescente ruolo che hanno avuto tutte le attività immateriali, tra cui appunto il segreto commerciale ed il know how. Allargando il concetto, vi possono essere ricomprese anche tutte le conoscenze in merito alle nuove tecnologie abilitanti, fino alla recente nascita delle intelligenze artificiali, di cui si discuterà nell'ultimo capitolo.

La seconda innovazione ha un carattere maggiormente regolamentario: se l'atto costitutivo non specifica diversamente, il conferimento deve avvenire in denaro. Ciò appare in linea anche con la configurazione patrimoniale della S.r.l. Il capitale sociale minimo, pari a 10.000 euro, pone la necessità di evitare una crescita del valore del patrimonio non finalizzata al raggiungimento dello scopo sociale. In altri termini, il conferimento, ad esempio di una attività di know-how deve essere motivato all'attività che l'impresa deve svolgere, e deve essere talmente rilevante da trovare riferimento già nell'atto costitutivo. Il legislatore non ha voluto neanche limitare l'iniziativa imprenditoriale: qualora tali core competence non siano assimilabili tramite partecipazione di un socio, il conferimento in denaro permette un suo successivo acquisto nel mercato⁶³.

La terza novità è stata che una società può essere costituita anche senza valori di capitale sociale oggettivamente accertabili. Tale innovazione si è resa necessaria per conciliare due interessi contrapposti: da una parte la certezza dei valori di bilancio, dall'altra l'iniziativa imprenditoriale. Storicamente, il nostro sistema contabile è improntato, tra gli altri sui principi di prudenza, veridicità, credibilità. La possibilità di riscontrare in modo oggettivo il valore del patrimonio netto è quindi una condizione necessaria per garantire ai terzi l'attendibilità dei valori di bilancio. Ricordiamo come, grazie alla sua funzione di pubblicità, questo documento negli ultimi 20 anni abbia visto

⁶³ Arrica, F. N. (2009). Il conferimento di prestazione d'opera e servizi nella SRL (Vol.332). Giuffrè Editore

crescere in modo esponenziale il suo ruolo informativo con gli stakeholder societari. All'opposto però il legislatore ha convenuto che vi è una oggettiva impossibilità nell'ottenere una valutazione oggettiva di tutti i beni e servizi che possono essere oggetto di conferimento. Ne conviene come la relazione dell'esperto assuma un ruolo fondamentale nel garantire l'attendibilità dei valori dichiarati.

Infine, l'ultima innovazione è che il conferimento può avvenire anche mediante conferimento di opere o servizi. Ciò a conferma ulteriore di quanto detto sopra: se per alcuni beni (soprattutto immateriali) la valutazione oggettiva risulta difficile, per le attività o i servizi diviene ancora più difficile, soprattutto perché come detto in precedenza, possono essere necessari alcuni esercizi prima che il potenziale di un'attività possa trovare un effettivo riconoscimento nel mercato di riferimento.

È importante che, per quanto riguarda la prima innovazione, venga inserita una clausola nell'atto costitutivo che autorizzi i soci a conferire tutti gli elementi dell'attivo suscettibili di valutazione economica, anche per futuri aumenti di capitale sociale. In questo modo, sarà possibile superare i dubbi sulla conferibilità di valori che, pur essendo utili per l'attività sociale, non svolgono direttamente un ruolo nella tutela dei creditori. Il Codice Civile ha aperto quindi la strada alla conferibilità nel capitale delle S.r.l. delle prestazioni di opere e servizi. Pertanto, non sarà possibile conferire beni o diritti non suscettibili di valutazione economica o inadeguati all'attività imprenditoriale.

Ricordiamo come il quarto comma dell'articolo 2464 stabilisce che, se il conferimento avviene in denaro, al momento della sottoscrizione dell'atto costitutivo, deve essere versato presso un istituto di credito il 25% dei conferimenti e l'intero soprapprezzo (l'intero ammontare dei conferimenti, nel caso di costituzione della società per atto unilaterale), al fine di ottenere il beneficio della responsabilità limitata. Questo versamento può essere sostituito dalla stipula di una polizza di assicurazione o di una fideiussione bancaria con caratteristiche definite da un decreto non ancora emanato. In questo caso, il socio può sostituire la polizza o la fideiussione con il versamento del corrispondente importo in denaro in qualsiasi momento. Questa novità può incentivare la costituzione di S.r.l. anche da parte di imprenditori che non dispongono di liquidità sufficienti per coprire i decimi iniziali, oppure che vogliono diversificare i conferimenti, residuando la liquidità alle sole necessità operative della gestione.

La diversificazione delle tipologie di conferimento ha ampliato in modo sostanziale

la platea di potenziali investitori. Può capitare quindi che non tutti i soci, dispongano degli asset ritenuti idonei per la costituzione della società

In merito al versamento del capitale in fase di costituzione, la riforma ha introdotto almeno tre novità. La prima è l'entità dei versamenti da effettuare in sede di costituzione che appunto è stata ridotta dal 30% al 25%.

Secondariamente, non è più necessario che il versamento del 25% dei decimi preceda necessariamente la stipula dell'atto costitutivo, a differenza di quanto stabilito.

Infine, è possibile sostituire il versamento del 25% dei decimi con una polizza assicurativa o fideiussione bancaria.

Il sesto comma dell'articolo 2464 prevede che il conferimento può avvenire anche mediante la prestazione di una polizza di assicurazione o di una fideiussione bancaria che garantisca gli obblighi assunti dal socio relativi alla prestazione di opere o servizi a favore della società. In questo caso, se l'atto costitutivo lo prevede, la polizza o la fideiussione possono essere sostituite dal socio con il versamento a titolo di cauzione del corrispondente importo in denaro presso la società.

Gli importi per cui è prestata la garanzia devono essere indicati nell'atto costitutivo o nella decisione di aumento di capitale. Il garante (banca o impresa di assicurazione) ha l'obbligo di acquisire copia di tali documenti e di trasmettere alla società copia della documentazione relativa alla garanzia.

Il comma 3 dell'articolo 2464 stabilisce che la garanzia deve essere prestata per tutta la durata dell'impegno del socio e può essere interrotta soltanto su richiesta congiunta del socio e della società. È importante ricordare che il socio può in qualsiasi momento sostituire la polizza o la fideiussione, prestate in luogo del versamento dei decimi, con il pagamento del corrispondente importo in denaro. Inoltre, polizza o fideiussione che garantiscono gli obblighi assunti dal socio relativi alla prestazione di opere o servizi possono essere sostituite dal socio con il versamento.

Nel contesto delle società a responsabilità limitata, i conferimenti di opere o servizi possono essere compensati con l'emissione di quote societarie, a condizione che siano garantiti adeguatamente (art. 2464, c.c.). A differenza delle società per azioni, questi conferimenti sono considerati tipici e sono registrati nell'attivo patrimoniale della società, aumentando il capitale sociale. L'articolo 2464 stabilisce che tutti gli elementi dell'attivo che possono essere valutati economicamente possono essere conferiti, inclusi

opere, servizi, know-how, diritti, Inoltre, il conferimento può avvenire tramite una polizza assicurativa o una fideiussione bancaria, che garantiscono gli obblighi assunti dal socio per la fornitura di opere o servizi alla società.

Nel caso dei conferimenti di opere nelle società a responsabilità limitata, la garanzia o la cauzione in denaro non può essere richiesta fino a quando il socio non esegue la prestazione nei termini contrattuali. L'organo amministrativo della società è responsabile della supervisione dell'adempimento corretto e completo degli obblighi del socio prestatore d'opera e potrebbe anche richiedere una parte della garanzia. Secondo l'articolo 2466, comma 1, del codice, il socio che non esegue il conferimento entro il termine prescritto è considerato inadempiente. Tuttavia, va notato che il conferimento di opere non implica la liberazione completa delle quote al momento della sottoscrizione dell'atto costitutivo. Se la prestazione d'opera è irregolare o non conforme agli accordi, anche se tecnicamente non è considerata inadempiente, il socio potrebbe essere responsabile nei confronti della società e potrebbe essere intentata un'azione legale per ottenere un risarcimento danni.

È importante sottolineare che il legislatore non ammette direttamente il conferimento di opere o servizi nelle società a responsabilità limitata, ma richiede al socio che presta tali servizi di fornire una polizza assicurativa o una fideiussione bancaria come garanzia per le prestazioni a favore della società. La cauzione in denaro, in questo contesto, viene considerata un sostituto non della prestazione stessa, ma della polizza o della fideiussione (che non fanno parte del conferimento, ma sono solo una garanzia dello stesso). Nel caso di conferimenti di opere o servizi, la polizza fideiussoria o la fideiussione bancaria devono garantire solo l'adempimento dell'obbligo conferito, non la sua corretta valutazione. Una volta che l'obbligo è stato adempiuto correttamente, le garanzie prestate diventano invalide, anche se il valore dell'opera o del servizio è inferiore a quello conferito. In questo caso, devono essere effettuate le opportune rettifiche nel bilancio e, eventualmente, nel capitale sociale. È importante notare che questa interpretazione potrebbe lasciare la società esposta al rischio di una riduzione del valore del conferimento, soprattutto considerando la natura limitata (e talvolta familiare) delle società a responsabilità limitata, con conseguente diminuzione delle garanzie per i creditori della società.

4.4 Applicazione dei principi contabili

Il nuovo comma 1 dell'art. 98 del Codice della Proprietà Industriale stabilisce che i segreti commerciali sono oggetto di tutela. Ricordiamo come per segreti commerciali si intendono le informazioni aziendali e le esperienze tecnico-industriali, incluse quelle di natura commerciale, che sono soggette al legittimo controllo del detentore, a condizione che siano segrete, ovvero non siano generalmente note o facilmente accessibili agli esperti e agli operatori del settore nella loro totalità o nella precisa configurazione e combinazione dei loro elementi. Inoltre, devono avere un valore economico in quanto segrete e devono essere soggette a misure ragionevolmente adeguate da parte delle persone che le detengono per mantenerle segrete.

Le tre condizioni precedentemente menzionate sono fondamentali per l'esistenza stessa del know-how come bene immateriale riconosciuto e tutelabile giuridicamente. Senza questo riconoscimento giuridico, il know-how non può essere autonomamente ceduto o concesso in licenza e neppure registrato nel bilancio

Il know-how è riportato nel bilancio come parte delle immobilizzazioni immateriali. Queste attività sono generalmente caratterizzate dalla mancanza di tangibilità e consistono in costi che vengono capitalizzati poiché la loro utilità non si esaurisce in un solo periodo, ma si manifesta nel corso di più esercizi con benefici economici⁶⁴.

Sono ammissibili alla capitalizzazione solo i costi originari, cioè quelli sostenuti per l'acquisto o la produzione di nuovo know-how e per migliorare, modificare o rinnovare il know-how già esistente, a condizione che tali costi generino un aumento significativo e misurabile della capacità, della produttività o prolunghino la vita utile del know-how.

Se l'azienda è proprietaria del know-how, sia a titolo originario che derivato, il suo valore sarà riportato nella voce B.I.3 dell'attivo dello Stato Patrimoniale "Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno".

Diversamente, nel caso in cui il know-how sia di proprietà di terzi e sia stata pagata una somma forfettaria per esso, il suo valore sarà riportato nella voce B.I.4 "Concessioni, licenze, marchi e diritti simili".

Nei casi incerti, come ad esempio le licenze a tempo indeterminato, la

⁶⁴ Montrone, A. (Ed.). (2008). *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali. Lo IAS 38-Intangibile Assets e l'Ifrs 3-Business Combinations: Lo IAS 38-Intangibile Assets e l'Ifrs 3-Business Combinations*. FrancoAngeli.

classificazione sarà determinata in base al principio della prevalenza della sostanza economica sulla forma giuridica.

Il valore iniziale per la registrazione nel bilancio è determinato dal costo storico. Tale valore si può desumere dal costo di acquisto, che rappresenta il prezzo effettivo pagato al fornitore e gli oneri accessori. Qualora invece il management, per mancanza oggettiva nei mercati o per politiche di “*make or buy*”, decida di produrlo internamente, dovrà registrarlo al relativo costo di produzione sostenuto⁶⁵ Tale valore include tutti i costi direttamente attribuibili all'immobilizzazione immateriale, nonché i costi indiretti che possono essere ragionevolmente attribuiti all'immobilizzazione durante il periodo di produzione fino al momento in cui l'immateriale può essere utilizzato⁶⁶

Nel costo di produzione non sono inclusi i costi sostenuti per la ricerca di base, ma vi rientrano i costi di sviluppo. Il know-how è riportato nell'attivo dello stato patrimoniale al suo valore netto contabile, che rappresenta il totale dei costi capitalizzati al netto degli ammortamenti e delle svalutazioni dell'esercizio corrente e di esercizi precedenti. Le informazioni vengono considerate un investimento strategico e il suo valore è determinato dal valore attuale netto dei flussi di cassa attendibili durante la sua vita utile. I flussi di cassa per la valutazione includono sia quelli positivi derivanti da ricavi e disinvestimenti sia quelli negativi relativi a costi e investimenti.

Per il calcolo del valore l'attualizzazione viene effettuata con i metodi visti nel precedente paragrafo, utilizzando un tasso di mercato che sia capace di remunerare adeguatamente i rischi e i capitali impegnati. Dal punto di vista aziendale, il know-how è un investimento come gli altri e come tale, la sua meritevolezza e valore devono essere valutati.

A differenza della relazione di stima, in questo caso è necessario calcolare un valore dell'asset dal punto di vista strategico. Si ricorda infatti, come l'investimento, cos' come il conferimento, corrispondano sostanzialmente ad una scelta precisa verso quell'asset, a discapito di altri, che sarebbero potuti risultare maggiormente idonei nell'impiego della specifica attività produttiva. La scelta del conferimento, deriva quindi sempre da una selezione. La principale tecnica per valutare, sotto il profilo finanziario, un asset è

⁶⁵ Battagello, F. M., Cricelli, L., & Grimaldi, M. (2019). Prioritization of strategic intangible assets in make/buy decisions. *Sustainability*, 11(5), 1267.

⁶⁶ Dezzani, F., Busso, D., & Biancone, P. P. (2022). *Ias/lfrs*. Ipsoa.

quello del Valore attuale Netto (definito VAN). Sostanzialmente, i flussi di cassa futuri attualizzati (positivi) vengono confrontati con l'investimento iniziale. In formula:

$$V_A = \sum_{t=0}^n FC * (1 + i_t)^t - I_0$$

Dove I_0 rappresenta l'investimento iniziale

Il know-how è considerato meritevole di investimento quando il suo valore attuale netto (VAN) è (significativamente) superiore a zero.

Il valore del know-how può assumere diverse configurazioni e dipende dalla sua funzione e scopo specifico. Le principali finalità della valutazione possono essere così sintetizzate:

- redazione del bilancio;
- valutazione per cessione o acquisto;
- valutazione per garanzia necessaria in caso di conferimento;
- implementazione in un ramo di azienda per business combination;
- valutazione della licenza.

La valutazione di base per tutte queste finalità è quella di bilancio, principalmente secondo i principi contabili internazionali IAS - IFRS. Una delle problematiche valutative più interessanti nel bilancio è rappresentata dalla stima annuale effettuata per il cosiddetto Impairment Test⁶⁷²⁷. Questo test serve a determinare se i valori degli asset, compreso il know-how, iscritti in bilancio siano giustificati o se siano eccessivi e, quindi, debbano essere svalutati. Come già accennato, un asset deve essere svalutato quando il valore iscritto in bilancio è superiore al cosiddetto recoverable amount. Tale concetto, secondo il principio IFRS 36, è il valore più alto tra il prezzo al quale l'asset può essere scambiato tra parti consapevoli e disponibili in una transazione tra terzi indipendenti alla data di valutazione (il fair value) e il valore attuale netto dei flussi di cassa o altri benefici economici che l'asset genera per il proprietario specifico secondo l'uso specifico a cui è destinato (il value in use).

⁶⁷ Moro-Visconti, R. (2022). The valuation of intangible assets: an introduction. In *The Valuation of Digital Intangibles: Technology, Marketing, and the Metaverse* (pp. 11-84). Cham: Springer International Publishing.

Il fair value può essere calcolato solo se esiste un mercato attivo o di riferimento per l'asset. Secondo la normativa, un mercato è considerato attivo quando si verificano diverse condizioni. Innanzitutto, gli elementi commercializzati sul mercato devono essere omogenei, e i potenziali acquirenti e venditori disponibili devono poter essere trovati in qualsiasi momento. Inoltre, i prezzi devono essere pubblicamente disponibili. Tuttavia, è raro che il know-how possa vantare un mercato attivo. Di conseguenza, in linea generale, il recoverable amount del know-how corrisponderà la maggior parte delle volte al suo value in use. Per valutare i flussi finanziari relativi al know-how, solitamente vengono utilizzati dei metodi alternativi. Il primo è quello del premium price (o dei risultati differenziali): Questo metodo si basa sulla considerazione che il know-how sia all'origine di vantaggi specifici e misurabili rispetto alle situazioni definite medie o normali dei concorrenti che non ne sono in possesso. Il reddito differenziale viene valutato prendendo in considerazione sia i ricavi maturati di competenza dell'esercizio, che i relativi costi di competenza. Il metodo successivo è quello dello sgravio delle royalty (Relief from Royalties). Questo metodo si basa sulla considerazione che un'azienda sarebbe costretta a pagare royalty al legittimo proprietario del know-how se non ne avesse il diritto di utilizzo: se l'azienda possiede il know-how, viene liberata dall'obbligo di pagare tali royalty, il che porta a un miglioramento delle prestazioni economico-finanziarie. La royalty viene generalmente espressa come una percentuale dei ricavi lordi che sia ragionevolmente in linea con i tassi di royalty vigenti sul mercato⁶⁸.

Le valutazioni di bilancio sopra descritte forniscono una stima delle due principali configurazioni di valore del know-how: a seconda della realtà in cui gli intangible assets vengono implementati, il loro valore può incidere in maniera rilevante sulla composizione del capitale di funzionamento. Prendendo ad esempio le società che erogano servizi digitali, è riscontrabile come tipicamente le immobilizzazioni immateriali (tra cui è ricompreso il know how) abbiano un peso rilevante anche rispetto all'attivo circolante (costituito dai crediti commerciali e dalle disponibilità liquide). Una corretta valutazione, permette quindi di distribuire in modo razionale il peso percentuale delle rigidità patrimoniali (costituite dalle immobilizzazioni) rispetto al totale degli impegni di

⁶⁸ Montrone, A. (Ed.). (2008). Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali. Lo IAS 38-Intangible Assets e l'Ifrs 3-Business Combinations. FrancoAngeli Editore.

finanziamento. Ciò comporta diverse implicazioni, ad esempio nella valutazione della società da parte di stakeholders rilevanti come istituti di credito, clienti e fornitori. Il valore degli intangible asset fornisce alla società un'immagine maggiormente stabile sotto il profilo patrimoniale e finanziario.

È importante sottolineare che tutte le valutazioni con altre finalità dovrebbero comunque fare riferimento alle valutazioni di bilancio come punto di partenza, prima di prendere in considerazione le specifiche circostanze del caso.

L'importanza delle immobilizzazioni immateriali nel bilancio delle imprese è stata oggetto di ampio dibattito e studio nel campo degli studi aziendali negli ultimi decenni. La letteratura ha affrontato in modo approfondito la classificazione delle diverse immobilizzazioni immateriali (oneri pluriennali, beni immateriali, avviamento), considerando l'importante ruolo che tali asset hanno assunto negli ultimi decenni nello stato patrimoniale delle imprese. La quantità di risorse immateriali è aumentata nel tempo, in risposta all'importanza crescente delle intangibilità nella composizione delle attività e negli investimenti delle imprese.

Inoltre, nel periodo post-pandemico, a seguito della disponibilità di risorse derivanti dal Recovery Fund, saranno introdotte liquidità pubbliche nel sistema delle imprese, che verranno in parte impiegate per l'acquisto o la generazione interna di attività immateriali. Pertanto, diventa ancora più rilevante analizzare le modalità di rappresentazione contabile delle immobilizzazioni immateriali nel sistema informativo delle imprese, considerando i cambiamenti avvenuti nel tessuto economico nazionale e internazionale a causa della pandemia da COVID-19.

Il mutato scenario macro-ambientale, reso maggiormente instabile pone la necessità di valutare se esistono criticità o incongruenze tra la dottrina e i principi contabili in materia di immobilizzazioni immateriali, nonché di valutare la rappresentazione di tali asset nel sistema informativo delle imprese, considerando le mutevoli condizioni del mercato a seguito delle innovazioni e della pandemia.

Questo fenomeno si verifica principalmente nei paesi industrializzati, dove le popolazioni vivono in economie avanzate e godono di un generale benessere e un alto tenore di vita. In queste situazioni, i bisogni primari come sicurezza, cibo, educazione e salute sono generalmente soddisfatti. Di conseguenza, la domanda di beni e servizi si sposta verso una maggiore qualità offerta dalle imprese e richiesta dalla collettività.

Questo ha portato a un aumento negli investimenti in tecnologia, innovazione, sicurezza, know-how, design e in generale in tutti gli investimenti intangibili. Nel corso degli ultimi decenni, questi investimenti intangibili hanno assunto un peso sempre maggiore nel totale degli asset nei bilanci delle imprese.

Questo ha portato alla necessità, da parte della letteratura e della pratica contabile, di disciplinare e indagare sulle migliori tecniche di rappresentazione delle immobilizzazioni immateriali. Inoltre, tali standard sono di grande importanza anche per i controlli effettuati dalla Corte dei conti in relazione alle risorse pubbliche investite in aziende che utilizzano tali intangibili come fonte di finanziamento. Questo diventerà ancora più rilevante nei prossimi anni, quando saranno allocate ingenti risorse pubbliche a sostegno delle imprese.

Per quanto riguarda la dottrina in materia di "intangibili", è importante notare che le immobilizzazioni immateriali possono essere suddivise in due gruppi: beni immateriali e oneri pluriennali. Per i beni immateriali, come brevetti, licenze, concessioni, marchi e così via, è previsto lo stesso trattamento riservato alle immobilizzazioni materiali, sia per quanto riguarda la determinazione del loro valore, sia per quanto riguarda la questione dell'ammortamento.

Le risorse "intangibili" possono essere essenzialmente di tre tipi:

- tecnologiche come i brevetti, copyright, segreti industriali, laboratori e personale specializzato;
- di reputazione come i marchi, relazioni con i clienti, affidabilità e qualità dei prodotti;
- umane come la formazione ed esperienza del personale, impegno e lealtà dei dipendenti.

Tuttavia, la loro profonda integrazione nell'organizzazione aziendale e nei rapporti con gli stakeholder e l'ambiente esterno, oltre alla loro trasversalità rispetto alle singole attività o processi produttivi, rende difficile elaborare una tassonomia univoca.

Le immobilizzazioni immateriali includono una varietà di asset che presentano alcune caratteristiche comuni, come l'assenza di consistenza fisica, l'utilità pluriennale e la possibilità di recupero attraverso i flussi di ricavi futuri.

La classe delle immobilizzazioni immateriali nell'attivo del bilancio d'esercizio è composta da valori altamente eterogenei. Il quadro normativo di riferimento per le

immobilizzazioni immateriali è costituito dall'articolo 2426 del Codice Civile e dal principio contabile OIC 24. Nel caso dei bilanci redatti secondo i principi contabili internazionali, invece, si fa riferimento agli IAS 36, IAS 38 e IFRS 3.

Secondo il punto 9 dell'articolo 2427 del Codice Civile, nella nota integrativa deve essere indicata la presenza e l'importo complessivo degli impegni, delle garanzie e delle passività potenziali relative alle immobilizzazioni immateriali che non emergono dallo stato patrimoniale, con specificazione della natura delle garanzie reali fornite (pegno, ipoteca).

Una disposizione diversa è prevista per gli oneri pluriennali (costi di impianto, ampliamento e sviluppo). Dato il maggiore grado di discrezionalità nella valutazione di tali elementi, il legislatore ha stabilito un trattamento specifico secondo il quale tali oneri possono essere iscritti tra le immobilizzazioni e quindi capitalizzati, senza influire completamente sul risultato dell'esercizio in cui sono stati sostenuti solo se rispettano le condizioni previste dall'articolo 2426, punto 5. Tuttavia, non esiste l'obbligo di iscrivere tali costi tra le attività dello stato patrimoniale.

L'avviamento è incluso tra le immobilizzazioni immateriali. Esso viene determinato come la differenza tra il capitale di funzionamento di un'azienda e il suo valore economico. Il punto 6 dell'articolo 2426 specifica quali elementi costituiscono le condizioni per l'iscrizione dell'avviamento tra le attività dello stato patrimoniale. Per quanto riguarda l'ammortamento, esso deve essere effettuato sulla base della sua vita utile o, nel caso in cui questa non possa essere stimata in modo affidabile, entro un periodo massimo di 10 anni.⁶⁹

Gli oneri pluriennali sono caratterizzati dalla loro inseparabilità dal complesso aziendale e dalla loro non autonoma alienabilità. Questi costi non riguardano l'acquisizione o la produzione interna di beni o diritti identificabili e trasferibili. Gli oneri pluriennali possono essere registrati nell'attivo dello stato patrimoniale solo se soddisfano i seguenti requisiti: è dimostrata la loro utilità futura, esiste una correlazione oggettiva con i benefici futuri che la società otterrà e la loro recuperabilità può essere ragionevolmente stimata.

L'utilità pluriennale è giustificata solo se sono presenti specifiche condizioni

⁶⁹ Pozzoli, M., Romano, R., & Romolini, A. (2011). *Measurement and impairment of intangible assets in the Italian stock exchange*. *Economia Aziendale Online*-, 2(1), 65-73

gestionali, produttive e di mercato che devono essere previste in un piano economico aziendale al momento della registrazione iniziale dei costi. Il principio della prudenza richiede un'attenta valutazione della recuperabilità dei costi e, se ci sono dubbi sulla possibilità di recuperare interamente o in parte i costi sostenuti e da sostenere, tali costi devono essere capitalizzati solo nella misura in cui siano considerati recuperabili. Il legislatore ha riconosciuto questa criticità introducendo precisi limiti e condizioni per la registrazione e la valutazione degli oneri pluriennali.

Le tipologie di oneri pluriennali sono le seguenti: i costi di impianto e di ampliamento e i costi di sviluppo. La voce fa riferimento agli oneri sostenuti in modo non ricorrente in momenti specifici della vita dell'impresa, come la fase pre-operativa (noti anche come costi di start-up) o la fase di aumento della capacità operativa. La registrazione dei costi di impianto e ampliamento nell'attivo patrimoniale dipende principalmente dalla capacità di dimostrare la coerenza e la relazione causa-effetto tra tali costi e il beneficio futuro atteso dall'impresa. Queste condizioni devono essere valide per l'intera vita utile dell'attività e, pertanto, devono essere verificate periodicamente.

I costi di sviluppo sono generati dall'applicazione dei risultati di ricerca o di altre conoscenze possedute o acquisite in un progetto o programma volto alla produzione di materiali, dispositivi, prodotti, processi, sistemi o servizi nuovi o significativamente migliorati, prima dell'inizio della produzione commerciale o dell'utilizzo. I costi di sviluppo relativi a progetti specifici possono essere capitalizzati e quindi registrati nell'attivo patrimoniale tra le immobilizzazioni, a condizione che siano soddisfatte diverse condizioni. In primis è necessaria una chiara definizione del progetto e identificabilità e misurabilità dei costi. Inoltre è necessaria una -realizzabilità del progetto, oltre che la disponibilità di risorse adeguate. A ciò va aggiunta la -recuperabilità, intesa come capacità dell'impresa di ottenere prospettive di reddito adeguate.

A titolo esemplificativo, i costi di sviluppo capitalizzabili relativi a un software o ad un processo specifico chiaramente definito possono includere Costi diretti e indiretti. Tra i primi vi rientrano le retribuzioni e altri costi relativi al personale coinvolto nell'attività di sviluppo; oltre che i costi dei materiali e dei servizi impiegati nell'attività di sviluppo, a cui aggiungere infine l'ammortamento di immobili, impianti e macchinari, nella misura in cui vengono utilizzati nell'attività di sviluppo. Attraverso una riclassificazione con la

contabilità analitica è possibile sommare a quanto sopra i costi indiretti, diversi dai costi e dalle spese generali e amministrative, relativi all'attività di sviluppo e gli altri costi, come l'ammortamento di brevetti e licenze, nella misura in cui vengono utilizzati nell'attività di sviluppo.

I costi di sviluppo vengono ammortizzati sulla base della loro vita utile, che non deve superare i 5 anni se non è possibile stimarla in modo attendibile. I beni immateriali sono beni non monetari, individualmente identificabili, privi di consistenza fisica e sono generalmente rappresentati da diritti legalmente tutelati. Un bene immateriale è considerato individualmente identificabile quando è separabile dall'azienda e può essere scambiato o trasferito o quando deriva da diritti contrattuali o da altri diritti legali.

I beni immateriali possono essere registrati nel bilancio quando si verificano le alcune condizioni. Devono essere individualmente identificabili e la società deve acquisire il diritto di beneficiare dei futuri vantaggi economici derivanti dal bene. A fronte di tale onere, che può essere realizzato in modo attendibile può limitare l'accesso di terzi a tali benefici;

Anche per i beni immateriali, il costo di acquisizione include i costi accessori. ma all'interno della categoria vi rientrano solo gli oneri sostenuti per l'acquisizione o la produzione di nuovi beni immateriali (i costi originari) e per il miglioramento, la modifica o il rinnovamento di beni immateriali esistenti possono essere capitalizzati. Per quanto riguarda l'ammortamento, non viene specificato un limite temporale per i beni immateriali: la stima della vita utile dei marchi non deve superare i 20 anni.

All'interno del know how, rientrano una serie di attività che non sono separabili dal contesto societario di riferimento. Tale condizione, lo accomuna all'avviamento, di cui si fa un breve cenno. La posta si riferisce alla capacità di un'azienda di generare profitti derivanti da fattori specifici che, sebbene non abbiano un valore autonomo, contribuiscono positivamente alla generazione di reddito e si sono sviluppati nel tempo con costi. Tale valore di bilancio non ha una vita propria indipendente e separata dall'azienda e non può essere considerato come un bene immateriale separato, soggetto a diritti e rapporti autonomi: rappresenta una qualità dell'azienda. L'avviamento può essere generato internamente o acquisito a pagamento. L'avviamento generato internamente non può essere rilevato come immobilizzazione immateriale. Avendo necessità di una sua valutazione oggettiva, l'avviamento è registrato tra le

immobilizzazioni immateriali se sono soddisfatte diverse condizioni. La prima è l'acquisto a pagamento e deve avere un valore quantificabile in quanto incluso nel corrispettivo pagato. Inoltre deve essere originato da costi e spese che generano benefici economici futuri ritardati nel tempo con il soddisfacimento del principio della recuperabilità del costo correlato (non si tratta di un cattivo affare).

Il valore dell'avviamento viene determinato dalla differenza tra il prezzo totale pagato per l'acquisizione dell'azienda o del ramo d'azienda e il valore corrente degli altri elementi patrimoniali attivi e passivi trasferiti. L'ammortamento dell'avviamento viene effettuato in base alla sua vita utile. Nel processo di stima della vita utile, vi sono alcuni driver di riferimento per la stima. Il primo è il periodo di tempo entro il quale l'azienda si aspetta di beneficiare degli extra profitti derivanti dalle sinergie generate dall'operazione straordinaria. Tale valore deve essere rettificato dal periodo di tempo entro il quale l'impresa si aspetta di recuperare, in termini di reddito finanziario, l'investimento effettuato. Il risultato complessivo si confronta con la media ponderata delle vite utili delle principali attività (core business).

In ogni caso, il periodo di ammortamento dell'avviamento non può superare i venti anni (in conformità con la normativa, di solito dieci anni).

È importante notare che uno dei fenomeni più significativi nelle economie moderne è rappresentato dalla creazione e dalla diffusione di valore attraverso l'utilizzo di beni immateriali. Questo si deve alla presenza di risorse immateriali all'interno dei moderni sistemi economici, sempre più complessi, globalizzati e orientati al rischio, caratterizzati da contesti competitivi in continua evoluzione in cui la dematerializzazione dei processi di produzione economica è sempre più evidente, specialmente in periodi pandemici e post-pandemici. I beni immateriali intangibili sono diventati beni economici a tutti gli effetti, sconvolgendo la teoria materialistica di matrice anglosassone. Nelle moderne economie industrializzate, sia oggi che in futuro, quando gli investimenti post-pandemici si concentreranno sull'economia verde, sul digitale e sulla sanità, gli investimenti in beni immateriali raggiungeranno valori sempre più elevati. Questi valori, che rappresentano oltre il 40% del totale degli attivi nei settori ad alta tecnologia, si riferiscono solo a quelli riportati nei bilanci delle società, che rappresentano solo una parte delle risorse immateriali presenti nelle aziende.

Appare utile ora confrontare direttamente l'applicazione dei principi contabili

internazionali con quelli italiani

Le immobilizzazioni immateriali sono classificate sia nello IAS 38 che nell'OIC 24 in diverse categorie citate in precedenza: gli Oneri pluriennali e i Beni immateriali

Secondo il principio OIC 24 paragrafo 5 Gli oneri pluriennali sono costi che mantengono la loro utilità per più di un esercizio e sono diversi dai beni immateriali e dall'avviamento. Per il principio OIC 24, paragrafo 9 I beni immateriali sono beni non monetari, individuabili singolarmente e privi di consistenza fisica, di solito rappresentati da diritti legalmente tutelati. La definizione di avviamento contenuta nell'OIC 24, par. 10, coincide sostanzialmente con la definizione dottrinale di risorsa intangibile descritta in precedenza. La classificazione e il contenuto delle voci nell'OIC 24, par. 24, fanno riferimento a quanto stabilito dall'articolo 2424 del codice civile, che prevede che le immobilizzazioni immateriali siano registrate nell'attivo dello stato patrimoniale con la seguente classificazione:

- 1) costi di impianto e ampliamento;
- 2) costi di sviluppo;
- 3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzo di opere dell'ingegno;
- 4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
- 5) avviamento;
- 6) immobilizzazioni in corso e acconti;
- 7) altre.

Nei paragrafi 25-31, l'OIC 24 fornisce una dettagliata panoramica delle voci precedentemente menzionate, che compongono la macro-voce B1 nello stato patrimoniale. In particolare, il paragrafo 29 del principio nazionale rimanda per la disciplina della voce BI5 avviamento al successivo paragrafo 55. Il paragrafo 31 del principio specifica il contenuto della voce BI7 residuale, che comprende le altre immobilizzazioni immateriali.

Per quanto riguarda la rilevazione iniziale, il paragrafo 36 del principio precisa che le immobilizzazioni immateriali sono iscritte al costo di acquisto o di produzione. Dopo una descrizione dettagliata dei criteri di contabilizzazione delle immobilizzazioni immateriali elencate in precedenza, il paragrafo 50 del principio specifica che i beni immateriali, come rappresentati nel paragrafo precedente, vengono rilevati in bilancio quando:

- soddisfano la definizione di bene immateriale del paragrafo 9 dell'OIC 24;
- la società acquisisce il potere di usufruire dei benefici economici futuri derivanti dal bene stesso e può limitare l'accesso da parte di terzi a tali benefici;
- Il costo è stimabile con sufficiente affidabilità.

Pertanto, il principio crea un'equivalenza tra bene immateriale e i diritti in generale

Nella classificazione delle immobilizzazioni immateriali secondo l'OIC 24, il paragrafo 54 specifica che l'avviamento può essere generato internamente o acquisito a titolo oneroso (attraverso l'acquisizione di un'azienda o di un ramo d'azienda, o tramite operazioni di conferimento, fusione o scissione). Per quanto riguarda la sua iscrizione e il suo trattamento contabile, l'OIC 24 considera l'avviamento come la parte del corrispettivo riconosciuta a titolo oneroso, non attribuibile ai singoli elementi patrimoniali acquisiti, ma piuttosto riconducibile al suo valore intrinseco.

Il paragrafo 55 dell'OIC 24 stabilisce che l'avviamento viene iscritto tra le immobilizzazioni immateriali se si verificano le seguenti condizioni:

- e acquisito a titolo oneroso secondo le modalità specificate in precedenza;
- ha un valore quantificabile in quanto incluso nel corrispettivo pagato;
- e costituito da oneri e costi che generano benefici economici futuri a utilità differita nel tempo;
- soddisfa il principio della recuperabilità del suo costo, quindi non si tratta di un cattivo affare.

Per quanto riguarda l'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali, l'OIC 24 al paragrafo 60 specifica che il costo degli "intangibili" con una limitata utilizzazione nel tempo deve essere ammortizzato in modo sistematico ogni anno, in base alla loro residua possibilità di utilizzo. È importante sottolineare quanto specificato al paragrafo 62, che prevede la sistematicità dell'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali come definito dal piano di ammortamento, che serve a correlare i benefici attesi. La sistematicità dell'ammortamento non necessita necessariamente dell'applicazione del metodo a quote costanti. I paragrafi 65-77 dell'OIC 24 dettagliano la disciplina dell'ammortamento delle immaterialità, come classificate dallo stesso principio all'inizio del paragrafo. Per quanto riguarda le svalutazioni e le rivalutazioni delle immobilizzazioni immateriali, il paragrafo 78 e i paragrafi 79-83 specificano che le svalutazioni sono

sempre possibili, mentre le rivalutazioni sono soggette a condizioni specifiche esplicitamente elencate. Infine, il paragrafo 84 disciplina le vendite delle immaterialità oggetto di analisi, chiarificando la possibile quantificazione della plusvalenza o minusvalenza derivante dalla cessione di tali attività.⁷⁰

Le immobilizzazioni immateriali secondo il principio contabile IAS 38, , sono definite nel paragrafo 2 come tutte le immaterialità che non rientrano nell'ambito di applicazione di altri principi contabili internazionali, delle attività finanziarie, delle attività regolamentate dall'Ifrs 6 e dei costi di sviluppo ed estrazione di minerali, petrolio, gas e simili. In sostanza, lo IAS 38, attraverso un principio di elenco aperto si applica a tutte le immaterialità per le quali non sono previste disposizioni specifiche da parte di altri principi contabili internazionali. I paragrafi 5 e 6 dello IAS 38 specificano che le spese di pubblicità, formazione, avvio, ricerca e sviluppo, licenze, brevetti e diritti d'autore rientrano nell'ambito di applicazione di questo principio. È interessante notare il contenuto del paragrafo 8, che definisce i termini utilizzati nel principio. Tra questi, è importante il concetto di valore specifico dell'entità, inteso come il valore attuale dei flussi finanziari previsti dall'uso continuativo di un'attività e dalla sua dismissione finale. Un'altra definizione rilevante è quella di fair value, che rappresenta il prezzo che verrebbe percepito per la vendita di un'attività o che verrebbe pagato per il trasferimento di una passività in un mercato di scambio tra operatori economici in una data specifica (IFRS 13).

Infine, il principio chiarisce il concetto di perdita per riduzione di valore, che si verifica quando il valore contabile di un'attività supera il suo valore recuperabile.

Lo IAS 38, con riferimento alla definizione di attività immateriale, stabilisce nel paragrafo 11 che questa deve essere identificabile in modo da poter essere distinta dall'avviamento. L'avviamento non viene considerato un'attività immateriale, ma viene definito come i benefici economici futuri derivanti da altre attività acquisite in una combinazione aziendale che vengono identificate e rilevate separatamente. Pertanto, non sono considerate attività immateriali secondo lo IAS 38.

Inoltre, il principio contabile specifica che un'attività è identificabile come

⁷⁰ Ferrari, M., & Montanari, S. (2010). The IAS/IFRS application on the intangible assets of non-listed companies. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 6(5), 1.

immateriale se può essere separata dall'entità aziendale di cui fa parte e può essere venduta, trasferita, concessa in licenza, locata o scambiata, e deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali. È quindi evidente che l'avviamento non può essere considerato un'attività immateriale secondo lo IAS 38.

Il paragrafo 13 del principio si sofferma sulla controllabilità dell'attività immateriale, sia dal punto di vista giuridico che economico. Affinché un'attività possa essere considerata immateriale, l'azienda deve avere il potere di beneficiare dei futuri vantaggi economici derivanti da quella risorsa e deve poter limitare l'accesso di terzi a tali benefici. Questo controllo, di solito, deriva da diritti legali che possono essere difesi in tribunale (LoPresti,2010).

Tuttavia, la tutela legale di un diritto non è una condizione necessaria per il controllo, poiché l'entità può essere in grado di controllare i benefici economici futuri in altre modalità. Ad esempio, la conoscenza del mercato e la conoscenza tecnica, se protette da diritti e accordi commerciali consentiti e obblighi di riservatezza, possono generare benefici economici futuri e quindi essere considerate asset controllabili secondo il principio in questione.

Il paragrafo 15 affronta l'analisi dei costi per l'acquisizione di competenze dei dipendenti. Lo IAS 38 specifica che tali competenze non possono essere considerate attività immateriali poiché non soddisfano i requisiti precedentemente stabiliti nei paragrafi 12 e 13 del principio. In particolare, non è possibile soddisfare il principio di controllabilità dell'attività immateriale. Di conseguenza, tali costi e i relativi benefici economici futuri si integrano nell'avviamento.

Il testo afferma che l'attività immateriale in questione non può essere considerata come una delle attività immateriali disciplinate dallo IAS 38. Inoltre, non è possibile considerare il portafoglio clienti e le quote di mercato come immobilizzazioni immateriali in assenza di diritti legali o altri mezzi di controllo. Il testo sottolinea che i benefici economici attesi derivanti da un'attività immateriale includono i proventi derivanti dalle vendite e i risparmi di costo o altri benefici derivanti dall'utilizzo dell'attività da parte dell'azienda. Affinché una componente aziendale possa essere rilevata come attività immateriale, devono essere soddisfatti i requisiti di identificabilità, separabilità e controllo. Inoltre, l'attività immateriale deve essere rilevata al costo iniziale e successivamente valutata in base ai flussi di benefici economici futuri previsti. È

importante verificare annualmente se l'attività immateriale ha subito una perdita di valore permanente e, in tal caso, rettificarne il valore. Infine, il testo definisce il fair value di un'attività immateriale acquisita in un'aggregazione aziendale come le aspettative del mercato sulla probabilità di afflusso di benefici economici futuri all'impresa, nonostante l'incertezza sul momento e l'importo di tali afflussi⁷¹.

Il paragrafo 35 del testo specifica che se un'attività immateriale acquisita in un'aggregazione aziendale è separabile o derivante da diritti contrattuali o altri diritti, ci sono informazioni sufficienti per stimare in modo affidabile il suo valore equo (fair value). Il paragrafo 39 fornisce un'importante indicazione sulla stima del fair value dell'attività immateriale, che corrisponde al prezzo quotato su un mercato attivo di scambio di attività simili. In mancanza di un mercato attivo, si deve fare riferimento al prezzo offerto più recente per un'attività simile. Questo può essere un valido punto di riferimento per stimare il valore attuale dell'attività immateriale in esame. Nel caso in cui non esista un mercato attivo per scambiare attività immateriali simili, il paragrafo 40 afferma che si deve fare riferimento all'importo che l'azienda avrebbe pagato per l'attività immateriale alla data di acquisizione in una transazione libera tra parti consapevoli e disponibili, basandosi sulle migliori informazioni disponibili. Infine, il paragrafo 41 definisce il metodo di valutazione delle attività immateriali al fair value, che può essere stimato utilizzando tecniche come l'attualizzazione dei flussi finanziari previsti netti dell'attività o la stima dei costi non sostenuti dall'impresa a causa del possesso dell'attività immateriale. Lo IAS 38, ai paragrafi 48-50 sancisce che non deve essere considerato un'attività immateriale in quanto non è identificabile, separabile o controllabile dall'impresa. Le differenze tra il fair value dell'azienda e il valore contabile delle sue attività nette identificabili non rappresentano il costo delle attività immateriali controllate dall'impresa. Pertanto, il valore aggiunto tra fair value e valori contabili non può essere riconosciuto come avviamento nel bilancio in quanto non è stato pagato e non proviene da aggregazioni aziendali.

Il paragrafo 68 del testo afferma che le spese sostenute per un'attività immateriale devono essere rilevate come costo nell'esercizio in cui sono state sostenute, a meno che

⁷¹ Ma, S., & Zhang, W. (2023). How to improve IFRS for intangible assets? A milestone approach. *China Journal of Accounting Research*, 16(1), 100289.

non soddisfino le condizioni per la rilevazione in bilancio come attività immateriale o se l'attività è acquisita in un'aggregazione aziendale e fa parte del valore rilevato come avviamento. La rilevazione successiva di un'immobilizzazione immateriale può essere fatta scegliendo tra il modello del costo o il modello della rideterminazione del valore, come specificato nel paragrafo 72. Il paragrafo 73 definisce il concetto di classe di attività, che consiste in un insieme di attività immateriali simili che devono essere valutate con lo stesso modello. Il modello del costo prevede che un'attività immateriale sia iscritta in bilancio al costo netto degli ammortamenti accumulati e delle perdite per riduzione di valore. Il modello della rideterminazione del valore prevede che un'attività immateriale sia iscritta in bilancio all'importo rideterminato, cioè al fair value alla data di rideterminazione del valore netto, considerando gli ammortamenti accumulati e le eventuali perdite o riduzioni di valore. Il fair value deve essere basato su un mercato attivo. Il paragrafo 88 stabilisce che l'impresa deve determinare se la vita utile di un'attività immateriale è definita o indefinita e, in caso di vita utile definita, la sua durata e il periodo di ammortamento. Un'attività immateriale è considerata con vita utile indefinita se non vi è un limite prevedibile fino al quale si prevede che genererà flussi finanziari netti positivi. Pertanto, la contabilizzazione di un'attività immateriale si basa sulla sua vita utile e se questa è indefinita, non deve essere ammortizzata.

L'ammortamento di un'immobilizzazione immateriale con una vita utile definita deve essere ripartito in modo sistematico lungo la sua vita utile. Il metodo di ammortamento utilizzato deve riflettere il modo in cui si prevede che i benefici economici futuri dell'attività saranno utilizzati dall'impresa. Se un'immobilizzazione immateriale con una vita utile definita ha un impegno di acquisto da parte di terzi alla fine della vita utile o se c'è un mercato attivo per l'attività alla fine della vita utile, il valore residuo deve essere considerato zero. Tuttavia, secondo il paragrafo 107, un'attività immateriale con una vita utile indefinita non deve essere ammortizzata. Inoltre, secondo lo IAS 36, l'impresa deve verificare annualmente o quando ci sono segnali che l'attività potrebbe aver subito una riduzione di valore, se l'attività immateriale con vita utile indefinita ha subito una riduzione di valore, calcolando la differenza tra valore recuperabile e valore contabile.

CAPITOLO QUINTO

POSSIBILI EVOLUZIONI DELLA NORMATIVA

Le future norme per tutelare il segreto industriale possono includere una serie di misure per proteggere le informazioni riservate e confidenziali delle aziende. Ecco alcune possibili norme:

Potrebbero essere introdotte leggi specifiche che possano definire e proteggere il segreto industriale in modo specifico, stabilendo i requisiti per qualificare un'informazione come segreta e le conseguenze legali per la sua violazione.

Ancora, norme sulla protezione dei dati aziendali potrebbero essere rafforzate per garantire la sicurezza delle informazioni sensibili. Ciò potrebbe includere l'implementazione di misure di sicurezza informatica avanzate e l'adozione di protocolli di gestione dei dati.

Inoltre, Potrebbe essere reso obbligatorio l'utilizzo di contratti di non divulgazione tra le parti coinvolte in accordi commerciali, in modo da proteggere il segreto industriale e stabilire le conseguenze legali in caso di violazione.

Vi potrebbe essere una nuova emanazione: norme che potrebbero essere introdotte per proteggere i whistleblower che segnalano violazioni del segreto industriale. Questo incoraggerebbe le persone a denunciare comportamenti illeciti senza temere ritorsioni⁷².

Infine, potrebbe essere promossa una maggiore collaborazione tra i paesi per stabilire norme e regolamenti internazionali che tutelino il segreto industriale. Ciò potrebbe includere l'armonizzazione delle leggi e la condivisione di informazioni e migliori pratiche.

È importante sottolineare che queste sono solo possibili norme e che la legislazione effettiva dipenderà dalle decisioni dei legislatori e dai contesti specifici di ciascun paese.

Nei paragrafi successivi sono riportati gli aspetti principali di queste potenziali evoluzioni.

⁷² DIRETTIVA (UE) 2019/1937 DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 23 ottobre 2019 riguardante la protezione delle persone che segnalano violazioni del diritto dell'Unione <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L1937>

5.1 Il crescente ruolo delle A.I.

L'intelligenza artificiale (di seguito AI) è diventata rapidamente uno dei pilastri dell'economia moderna. Secondo uno studio ampiamente citato del 2017, l'intelligenza artificiale potrebbe contribuire fino a 15,7 trilioni di dollari all'economia globale entro il 2030⁷³. Quella previsione si sta già realizzando. Secondo un rapporto della Casa Bianca sull'intelligenza artificiale del febbraio 2020⁷⁴, l'intelligenza artificiale sta già avendo un impatto economico sostanziale non solo per le aziende il cui core business è l'intelligenza artificiale, ma anche per quasi tutte le altre aziende poiché scoprono la necessità di adottare tecnologie di intelligenza artificiale per rimanere competitivo a livello globale. Il riconoscimento dell'importanza dell'intelligenza artificiale è ampio e mondiale.

Non sorprende quindi che le aziende stiano investendo massicciamente per proteggere la proprietà intellettuale generata dai loro investimenti nella tecnologia dell'intelligenza artificiale. La questione diventa come proteggere al meglio tali investimenti in questo spazio critico. Ad esempio, un'azienda di guida autonoma potrebbe esaminare i propri dati di addestramento sull'intelligenza artificiale (ovvero le registrazioni dei precedenti test drive), le implementazioni della rete neurale artificiale generate da tali dati di addestramento (ovvero il software che aiuta l'auto a guidare da sola) e assortimenti di altro codice sorgente necessario per far funzionare un'auto autonoma. Per ciascuno di questi elementi, l'azienda deve esaminare quali aspetti sono brevettabili, soggetti a protezione del segreto commerciale o entrambi.

Una valutazione sbagliata su tali tematiche potrebbe condurre l'azienda rimanga senza una protezione significativa della proprietà intellettuale per le sue attività di ricerca e sviluppo più importanti.

Ma brevettare la tecnologia dell'intelligenza artificiale oggi può essere difficile. A causa del divieto di brevettare idee astratte, acquisire brevetti significativi sui sistemi di intelligenza artificiale non è semplice. Pertanto, le aziende si rivolgono sempre più alla protezione dei segreti commerciali per proteggere la loro proprietà intellettuale legata all'intelligenza artificiale. E' necessario analizzare i compromessi tra brevetti e segreti

⁷³ <https://www.ottimistierazionali.it/il-potere-dellia-nei-mercati-emergenti/>

⁷⁴ <https://www.wired.it/article/intelligenza-artificiale-openai-google-microsoft-harris/>

commerciali nel settore dell'intelligenza artificiale. È necessario descrivere poi come i segreti commerciali possano diventare strumenti essenziali per le aziende per proteggere la loro proprietà intellettuale legata all'intelligenza artificiale.

Innanzitutto, una parola sulla terminologia. Come in molti ambiti tecnologici popolari, le aziende utilizzano il termine intelligenza artificiale per descrivere i propri prodotti anche laddove la tecnologia sottostante non rientra nella definizione consolidata di intelligenza artificiale.

L'IA si riferisce generalmente alla tecnologia che, in un certo senso, imita l'intelligenza umana. In particolare, l'intelligenza artificiale secondo questa definizione consente ai computer di eseguire alcuni compiti senza essere espressamente programmati per farlo. A causa dell'implementazione delle tecnologie 4.0 e 5.0 descritte nei capitoli precedenti, è utile soffermarsi sull'apprendimento automatico, sulle reti neurali, sui relativi modelli di formazione, algoritmi e dati.

I brevetti conferiscono il diritto legale di escludere altri dalla produzione, utilizzo, vendita e importazione dell'invenzione rivendicata per un certo numero di anni ma, per trarre vantaggio da questa possibilità di utilizzo esclusivo, l'inventore deve divulgare l'invenzione al pubblico con dettagli sufficienti in modo tale che l'invenzione possa essere ricreata da altri in quel campo. In questa condizione la divulgazione dell'invenzione al pubblico in cambio di un monopolio limitato nel tempo sull'invenzione è uno degli obiettivi politici fondamentali alla base della legge sui brevetti di molte economie sviluppate.

Al contrario, i segreti commerciali, come suggerisce il nome, proteggono le informazioni che sono "segrete". I segreti commerciali possono fornire protezione per qualsiasi informazione laddove il proprietario abbia compiuto sforzi ragionevoli per mantenere tali informazioni segrete e le informazioni traggano un valore economico indipendente, reale o potenziale, dal non essere generalmente note ad altre persone. Gli ordinamenti giuridici come quelli europei e statunitensi forniscono protezione per i segreti commerciali. Storicamente, tale protezione è stata applicata a un'ampia varietà di argomenti, comprese raccolte di dati pubblici, codici sorgente, schemi, diagrammi ed elenchi di clienti, oltre a molte altre informazioni.

In molti modi, la legge sul segreto commerciale può essere più ampia o più flessibile della legge sui brevetti.

Come già descritto, la tutela del segreto commerciale avviene automaticamente se il proprietario del segreto commerciale adotta misure adeguate a garantire che l'informazione sia segreta e purché fornisca un vantaggio competitivo. In teoria, la protezione del segreto commerciale può durare anche finché le informazioni vengono mantenute segrete. La legge sul segreto *commerciale* “*protegge anche gli articoli che non sarebbero soggetti idonei a essere presi in considerazione per la protezione brevettuale*”⁷⁵.

Ma per altri versi la protezione del segreto commerciale può essere più debole della legge sui brevetti: lo sviluppo indipendente costituisce una difesa contro l'appropriazione indebita di segreti commerciali, ma non contro la violazione di brevetti.

Mentre la legge sul segreto commerciale potrebbe non vietare la scoperta del segreto commerciale con mezzi equi e onesti, ad esempio, creazione indipendente o reverse engineering, la legge sui brevetti opera contro tutto, vietando qualsiasi utilizzo dell'invenzione per qualsiasi scopo per un periodo significativo di tempo.

Tale differenza appare necessaria anche perché il detentore di un segreto commerciale si assume un rischio sostanziale: il segreto sarà trasmesso ai suoi concorrenti, mediante furto o violazione di un rapporto confidenziale, in un modo non facilmente suscettibile di scoperta o prova. Laddove la legge sui brevetti funge da barriera, la legge sul segreto commerciale potrebbe avere una funzione di filtro setaccio.

Questa visione non è universale. Ci si può chiedere se Coca-Cola, il titolare di uno dei più famosi segreti commerciali – la formula della Coca-Cola – sarebbero d'accordo con questo punto di vista.

Negli ultimi anni si è assistito a una rapida accelerazione del numero di domande di brevetto rivolte a invenzioni nel campo dell'intelligenza artificiale.

Nonostante questo aumento delle domande, tuttavia, esistono potenziali insidie nel cercare la protezione brevettuale sulle invenzioni legate all'intelligenza artificiale. In particolare, per ottenere un brevetto, quest'ultimo deve rivendicare un oggetto idoneo al brevetto ai sensi della normativa di riferimento del Paese vigente.

Una categoria non idonea alla protezione brevettuale sono ad esempio le idee astratte. Negli ultimi 15 anni, la chiara tendenza nei vari ordinamenti è quella di applicare

⁷⁵ Vanzetti, A., & Di Cataldo, V. (2009). *Manuale di diritto industriale*. Giuffrè Editore.

il divieto di brevettare idee astratte in modo più rigoroso alle invenzioni incentrate sul software⁷⁶.

Data quindi la sottile differenziazione tra tipologie, spesso la definizione di asset meritevole di tutela o meno è oggetto di controversia legale

I tribunali sono spesso incaricati di determinare innanzitutto se le rivendicazioni in questione sono dirette a uno di quei concetti non ammissibili ai brevetti e, in tal caso, allora cos'altro c'è in tali rivendicazioni.

Se ritengono che l'invenzione sia diretta ad un concetto non brevettabile (ad esempio, un'idea astratta), un tribunale deve esaminare gli elementi della rivendicazione per determinare se contiene un concetto inventivo sufficiente a trasformare l'idea astratta rivendicata in una domanda brevettabile

Poiché quasi tutte le invenzioni legate all'intelligenza artificiale sono implementate attraverso processi software eseguiti sull'hardware del computer, l'ammissibilità dei brevetti per queste invenzioni è generalmente regolata dalla stessa normativa legale.

Sebbene sia difficile tenere traccia del numero esatto di segreti commerciali relativi all'intelligenza artificiale che sono strettamente custoditi dalle organizzazioni di tutto il mondo, poiché sono per loro natura segreti, è probabile che la maggior parte della proprietà intellettuale generata oggi negli Stati Uniti relativa all'intelligenza artificiale sia protetta attraverso l'uso di segreti commerciali⁷⁷. Sebbene dettagli specifici rimangano confidenziali alla luce di rigorose procedure di riservatezza, i tribunali hanno già indicato che alcune aree di informazioni relative all'IA sono protette come segreti commerciali, come algoritmi, codice sorgente e il modo in cui un'azienda utilizza l'intelligenza artificiale per implementare l'apprendimento automatico.

⁷⁶ Art 53 della Convenzione di Monaco prevede che

“Non vengono concessi brevetti europei per:

a) le invenzioni il cui sfruttamento commerciale sarebbe contrario all'ordine pubblico o al buon costume; tale contrarietà non può essere dedotta dal solo fatto che lo sfruttamento è vietato da una disposizione legale o amministrativa in tutti gli Stati contraenti o in parte di essi;

b) le varietà vegetali o le razze animali come pure i procedimenti essenzialmente biologici per l'ottenimento di vegetali o di animali. Tale disposizione non si applica ai procedimenti microbiologici e ai prodotti ottenuti mediante questi procedimenti.

c) i metodi di trattamento chirurgico o terapeutico del corpo umano o animale e i metodi di diagnosi applicati al corpo umano o animale. Tale disposizione non si applica ai prodotti, in particolare sostanze o miscele di sostanze, destinati all'utilizzazione in uno di questi metodi.”

<https://fedlex.data.admin.ch/filestore/fedlex.data.admin.ch/eli/cc/2007/849/20130503/it/pdf-a/fedlex-data-admin-ch-eli-cc-2007-849-20130503-it-pdf-a.pdf>

⁷⁷ Zoboli, L. (2023). Diritto dei brevetti e intelligenza artificiale. EGEA spa.

I segreti commerciali presentano alcuni vantaggi distinti: nessuna spesa di deposito, protezione in tempo reale, durata della protezione teoricamente illimitata e materia ampiamente ammissibile. Per l'intelligenza artificiale in particolare, ci sono diversi motivi per cui i segreti commerciali sono particolarmente preziosi e adatti alla protezione della proprietà intellettuale rispetto ai brevetti:

La tecnologia dell'intelligenza artificiale si sta rapidamente sviluppando e migliorando a un ritmo al quale il sistema dei brevetti non è progettato per tenere il passo.

Le aziende possono creare proprietà intellettuale di grande valore comprendendo e creando una base di conoscenza su ciò che fa la tecnologia. Sebbene questa conoscenza non sia idonea alla protezione brevettuale, può essere protetta come un segreto commerciale con una accezione inverso. Se un'altra azienda dovesse appropriarsi indebitamente di queste informazioni, potrebbe cortocircuitare la necessità di anni di ricerca e sviluppo seguendo la strada sbagliata.

Una delle tecnologie più importanti nel campo dell'intelligenza artificiale è il know-how di implementazione che non è adatto alla protezione brevettuale. Ad esempio, poiché le auto autonome non sono ancora ampiamente presenti sul mercato, alcune aziende hanno tenuto segreta la loro tecnologia ai concorrenti per ottenere un vantaggio. Tipicamente, tale impossibilità, deriva da una sconvenienza strategica.

Per poter essere considerato un segreto commerciale, il know-how di implementazione deve avere un valore economico potenziale o effettivo. I modi proprietari di fare la stessa cosa che fanno altri nello stesso campo non sono segreti commerciali.⁷⁸ Se una particolare funzionalità del software fosse nota o conoscibile senza ricorrere a mezzi clandestini, allora alcuni aspetti del codice potrebbero non comprendere un segreto commerciale anche se il codice sorgente associato può essere esso stesso mantenuto segreto. Si noti, tuttavia, che mentre il modo in cui qualcosa viene fatto non è un segreto commerciale, alcuni fatti discreti riguardanti quel modo potrebbero plausibilmente essere un segreto commerciale.

Suddividendo i sistemi di intelligenza artificiale e di apprendimento automatico in

⁷⁸. Guatri, G., & Villani, M. (2011). Valutazione e financial reporting: *Gli intangibili specifici acquisiti nelle business combination: identificazione e valutazione*. EGEA spa.

tre fasi, possiamo vedere i vantaggi della protezione del segreto commerciale disponibili in ciascuna di esse. Nella prima fase si ha la raccolta dati e la formazione di metadati di formazione in sé potrebbero non essere tutelabili come un brevetto, ma come una raccolta di dati, anche laddove tali dati siano altrimenti pubblici

Nella seconda fase è necessario implementare Reti Neurali e Algoritmi. In merito, ci potrebbero esserci difficoltà a brevettare solo gli algoritmi proprietari. Ciò è dovuto ai loro ingenti costi, che spesso richiedono una collaborazione di rete tra le imprese. Ma la progettazione e l'implementazione dell'algoritmo o della rete neurale possono beneficiare della protezione del segreto commerciale se i requisiti di legge sono soddisfatti.

Infine, nella terza fase l'output prodotto dal sistema AI sono potenzialmente tutelabili come segreto commerciale se le informazioni rilevanti sono sufficientemente segrete e non generalmente note.

Sebbene i segreti commerciali siano sempre più importanti per le aziende di intelligenza artificiale, esiste un grosso svantaggio nell'utilizzo dei segreti commerciali: la protezione è garantita solo nella misura in cui la proprietà intellettuale può essere mantenuta segreta. Mantenere il software segreto può essere impegnativo e gravoso dal punto di vista operativo per diversi motivi. Dato il fatturato delle aziende tecnologiche, sono necessari forti accordi di lavoro per garantire che i dipendenti in partenza siano legalmente tenuti a mantenere segreti i segreti commerciali. Inoltre data la facilità con cui rubare software è necessario creare e applicare solide politiche di sicurezza informatica; il reverse engineering può essere una difesa contro l'appropriazione di segreti commerciali, il software deve essere progettato e distribuito in modo tale da garantire che il reverse engineering non sia possibile. Infine può essere sconveniente perché per condurre affari, è spesso necessario condividere ampiamente la tecnologia con dipendenti e partner, il che aumenta il rischio che un segreto commerciale possa essere divulgato pubblicamente.

Alla luce di queste preoccupazioni, il mantenimento della protezione del segreto commerciale può comportare costi significativi per un'azienda e richiede una vigilanza continua e significativa. Le aziende che fanno affidamento sulla protezione dei segreti commerciali possono adottare, come visto in precedenza diverse misure per garantire la protezione delle proprie innovazioni legate all'intelligenza artificiale.

Si noti che alcune giurisdizioni, in particolare la California, impongono notevoli restrizioni ai termini di tali accordi come parte dei divieti sulle clausole di non concorrenza.⁷⁹.

Per le politiche di sicurezza informatica si rinvia a quanto detto nel primo capitolo.

In definitiva, un segreto commerciale è protetto solo finché rimane tale. Anche con rigore le aziende corrono sempre il rischio che le informazioni diventino pubbliche.

Anche se i segreti commerciali sono importanti per proteggere la proprietà intellettuale legata all'intelligenza artificiale, permangono diversi vantaggi e svantaggi sia per i brevetti che per i segreti commerciali. La decisione se brevettare o mantenere come segreto commerciale una determinata innovazione rappresenta quindi un'importante decisione strategica per qualsiasi azienda.

Innanzitutto, la decisione tra brevetti e segreti commerciali può essere, ma non sempre, reciprocamente esclusiva. In alcuni casi un'azienda può depositare un brevetto sulla parte di un prodotto rivolta al pubblico, che non può essere mantenuto come segreto commerciale perché non è segreto. Allo stesso tempo, l'azienda può mantenere come segreto commerciale alcune tecniche di produzione o altre innovazioni del prodotto che non sono generalmente conosciute. In un'altra strategia, l'azienda può mantenere la tecnologia come segreto commerciale e allo stesso tempo richiedere la protezione del brevetto cercando di non pubblicare la sua domanda di brevetto. In questo scenario, l'invenzione potrebbe godere della protezione del segreto commerciale per il periodo di tempo durante il procedimento giudiziario sul brevetto, e poi della protezione brevettuale una volta rilasciato il brevetto. Naturalmente l'azienda si limiterebbe alle sole rivendicazioni del brevetto.

Per alcune invenzioni legate all'intelligenza artificiale, potrebbe essere possibile richiedere un brevetto o mantenere la proprietà intellettuale come segreto commerciale. Ecco alcuni fattori guida da considerare quando si prendono questo tipo di decisioni critiche:

Al contrario, per evitare la responsabilità relativa al segreto commerciale, è

⁷⁹ Hrdy, C. A., & Seaman, C. B. (2023). *Beyond Trade Secrecy: Confidentiality Agreements That Act Like Noncompetes*. *Yale Law Journal*, 133.

necessario osservare le migliori pratiche quando si assumono e/o si inseriscono nuovi dipendenti che in precedenza lavoravano per la concorrenza.

Una potenziale trappola da evitare in questo caso è l'obbligo previsto dalla legge sui brevetti di consentire di mettere in pratica l'invenzione rivendicata. Ad esempio il codice Americano, ai sensi del 35 USC § 112 stabilisce che Se la conoscenza del segreto commerciale contemplato è essenziale per mettere in pratica ciò che viene affermato, allora probabilmente dovrà essere divulgato nella domanda di brevetto o rischierà l'invalidità per mancanza di abilitazione.

Oltre alle valutazioni di carattere normativo, è necessario valutare anche il loro riflesso operativo sul mercato.

È probabile che l'innovazione diventi presto nota a tutti? I segreti commerciali proteggono solo le informazioni che non sono generalmente note. Se l'innovazione è tale che i concorrenti o il mondo accademico probabilmente renderanno pubblica relativamente presto, la protezione del segreto commerciale non è ottimale. Invece la protezione brevettuale potrebbe essere l'opzione migliore.

E' necessario dapprima analizzare alcune questioni come ad esempio con quale probabilità il brevetto è in grado di resistere ad un attacco in un contenzioso? Anche se il brevetto può essere approvato dall'ufficio brevetti, se si ritiene improbabile che il brevetto resista ad un attacco in sede contenziosa, potrebbe essere meglio mantenere l'innovazione come segreto commerciale in modo che la proprietà intellettuale sottostante non debba essere divulgata. il pubblico.

Inoltre, quanto sarebbe difficile determinare che un'altra azienda sta mettendo in pratica la tua invenzione? Lo scopo di un brevetto è impedire ad altri di mettere in pratica la tua invenzione. Ma se l'invenzione riguarda un algoritmo di intelligenza artificiale che viene eseguito su un server che non può essere osservato dal pubblico, potrebbe essere impossibile dire quali concorrenti, se ce ne sono, stanno violando la tecnologia. Ciò renderebbe un brevetto meno prezioso. D'altra parte, se è possibile decodificare completamente l'invenzione, allora un concorrente può utilizzarla come difesa contro eventuali accuse di appropriazione indebita di segreti commerciali.

E' necessario analizzare quanto velocemente l'invenzione diventerà obsoleta? Se l'invenzione diventerà obsoleta rapidamente, la durata della protezione fornita dai brevetti (e i costi e gli sforzi per depositare il brevetto) potrebbero non valere il

beneficio. Inoltre, il management deve valutare quanto velocemente l'invenzione può essere commercializzata? Al contrario, se l'invenzione richiederà un lungo periodo di tempo per essere monetizzata, la durata della protezione offerta da un brevetto consentirà il tempo per investimenti e capitalizzazione a lungo termine.

Infine, soprattutto a fronte delle recenti evoluzioni, quanto è difficile descrivere l'invenzione? Per ottenere il rilascio del brevetto, il depositante deve descrivere l'invenzione che serve sia a soddisfare l'obbligo dell'inventore di divulgare le conoscenze tecnologiche su cui si basa il brevetto, sia a dimostrare che il titolare del brevetto era in possesso dell'invenzione che è reclamato⁸⁰. Se sarebbe difficile o richiederebbe molto tempo descrivere un'invenzione in modo da soddisfare i requisiti del brevetto, un segreto commerciale potrebbe essere più appropriato.

I brevetti costano tempo e denaro per essere perseguiti e ottenuti. Non tutte le innovazioni valgono questo sforzo. Per alcuni tipi di know-how, potrebbe essere più pratico utilizzare segreti commerciali per proteggere l'innovazione piuttosto che depositare un brevetto.

I segreti commerciali sono un potente strumento per proteggere le innovazioni legate all'intelligenza artificiale e sono particolarmente adatti a questo settore. Ma sia i brevetti che i segreti commerciali offrono alle aziende strumenti efficaci per proteggere la propria proprietà intellettuale. Ciascuno può essere efficace in determinate circostanze. Nella maggior parte dei casi, le strategie di protezione ottimali comporteranno un uso ponderato di entrambi i regimi.

⁸⁰ Roberto, C. (2009). *Pubblicazioni scientifiche, diritti d'autore e Open Access: atti del convegno tenuto presso la Facoltà di Giurisprudenza di Trento il 20 giugno 2008* (Vol. 79). Università degli Studi di Trento.

5.2 Le valutazioni future degli intangible assets

Il contesto imprenditoriale si è sviluppato concentrandosi sull'importanza strategica delle attività immateriali per la creazione e la gestione del valore. Le aziende sono tenute a trasformarsi attraverso una gestione efficace delle risorse immateriali con l'obiettivo di attrarre investimenti, fidelizzare clienti e talenti e raggiungere livelli superiori di soddisfazione, lealtà e fiducia⁸¹.

Molte economie sviluppate hanno oggi un numero crescente di attività guidate da beni immateriali, la gestione delle attività immateriali diventa essenziale. Sebbene ogni azienda avrà le proprie caratteristiche e fasi di sviluppo per proteggere i propri beni immateriali, quanto segue potrebbe essere considerata un'ampia linea guida di un approccio in tre fasi per la gestione dei beni immateriali: la prima fase può essere definita di diagnosi e misurazione dove Individuare gli asset e valutarli. La fase successiva è quella di controllo, che si realizza con il coinvolgimento e la creazione di valore. E' necessario il coinvolgimento dei membri chiave dell'organizzazione nella gestione delle attività intangibili e nell'associazione degli indicatori non finanziari ai risultati aziendali ai fini della creazione di valore. Infine, vi è la fase avanzata di differenziazione con lo sviluppo di strategie differenzianti e lo sfruttamento dei beni immateriali possono essere integrati nel business.

È opportuno sottolineare che a pieno titolo si può identificare un'epoca di cambiamento ed è quindi della massima importanza che le organizzazioni e i regolatori del mercato siano preparati per trarne il massimo beneficio.

Sulle attività immateriali e sul loro crescente contributo alla composizione del valore delle imprese, è necessario misurare in termini di capitalizzazione di mercato le società quotate in termini di remunerazione pagata sulle attività materiali nette.

Il rispetto dei requisiti di rendicontazione finanziaria, principalmente degli International Financial Reporting Standards (IFRS), è stato il principale driver per riconoscere le attività immateriali nei bilanci delle società. Tuttavia, il loro aumento di valore, ha aumentato l'attenzione sulle attività immateriali, soprattutto quando queste vengono conferite per ampliamento o costituzione di nuove società. Ciò potrebbe essere

⁸¹ Lardo, A., Cano Rubio, M., Trequattrini, R., & Cuzzo, B. (2017). *Intellectual Capital as driver for controlling managers' performance: an innovative approach*, 123-142.

testimoniato anche dai prezzi delle azioni delle società quotate in borsa rispetto ai loro valori azionari riportati, in particolare per quelle che operano nei settori dei servizi e dell'IT. Molte parti interessate coinvolte nelle transazioni di fusioni e acquisizioni ora si aspettano un'analisi di ciò che viene acquisito e il motivo alla base di qualsiasi premio nel corrispettivo dell'acquisto rispetto alle attività materiali nette. Ciò può essere spiegato comprendendo i reali fattori di valore del business⁸².

Beni immateriali come marchi, licenze, relazioni con clienti e fornitori, know-how e software sviluppato sono diventati sempre più fattori chiave rappresentativi del valore per le imprese, il che è anche in linea con la generale strategia di diversificazione, che ormai domina all'interno delle economie moderne. L'attenzione sui beni immateriali da parte degli stakeholders, compresi il management, gli azionisti o gli organismi di regolamentazione, continuerà ad evolversi nel prossimo futuro, con lo sviluppo, la crescita e la protezione dei beni immateriali che diventeranno una pietra miliare per avere imprese di successo e apprezzamento del capitale.

I beni immateriali possono essere identificati mediante un contratto o diritti legali per la protezione dei benefici che deriveranno dai beni.

Tali attività immateriali, oltre che nei modi visti nei paragrafi precedenti possono manifestarsi sotto forma di valore aggiunto rilevato attraverso aggregazioni aziendali, che generalmente rappresentano i benefici economici futuri derivanti dalle attività acquisite in una transazione. A causa del regime contabile prevalente, tali attività non sarebbero state esplicitamente identificate individualmente e rilevate separatamente prima di una transazione. Futuri benefici economici possono derivare dalla sinergia tra le attività identificabili acquisite o da attività che, singolarmente, non qualificano per la rilevazione in bilancio.

Il fenomeno dei "beni immateriali non divulgati" è aumentato poiché i principi contabili riconoscono le attività immateriali solo quando c'è stata una transazione a supporto dei valori delle attività immateriali. Secondo l'IFRS 3, solo le attività immateriali acquisite possono essere indicate separatamente nello stato patrimoniale della società acquirente. Questa mancata rilevazione delle attività immateriali, tranne quando vi è un

⁸² Trequatrini, R., Lardo, A., Cuzzo, B., & Manfredi, S. (2022). *Intangible assets management and digital transformation: evidence from intellectual property rights-intensive industries*. *Meditari Accountancy Research*, 30(4), 989-1006

acquisto per l'attività in questione o un'allocazione al valore equo del prezzo di acquisto di un'acquisizione, può comportare l'eliminazione di attività immateriali di grande valore dalla figurazione in bilancio.

Spesso considerati più preziosi dei beni immateriali divulgati. I beni immateriali non divulgati comprendono l'"avviamento generato internamente" e rappresentano la differenza tra il valore equo di mercato di un'azienda e il valore delle attività materiali e immateriali identificabili.

Schematizzando, il valore realizzato è il valore di un bene già contabilizzato in bilancio, mentre il valore non realizzato è la parte non dichiarata del valore derivante dalle attività sottostanti dell'azienda. Questo valore potrebbe piuttosto riflettersi attraverso le quotazioni di mercato dell'azienda rispetto al valore contabile di tali attività nette. Un esempio potrebbe essere: il valore intrinseco di un asset o un premio che i partecipanti al mercato sono disposti a pagare oltre al valore contabile.

Il valore non realizzato esiste a causa di una disconnessione tra la valutazione basata sui mercati dei capitali e la presentazione basata sui principi contabili. Il valore contabile è incentrato sui costi storici delle attrezzature e delle scorte, mentre il valore di mercato deriva dall'anticipazione del flusso di cassa futuro di un'azienda, che deriva in gran parte da beni immateriali come gli sforzi di ricerca e sviluppo (R&S), il know-how e altri.

Allo stato attuale, le norme in materia di rendicontazione finanziaria tendono generalmente a nascondere il valore non realizzato derivante dai beni immateriali. Tuttavia, vi è una crescente sensazione che il valore delle attività immateriali sviluppate internamente debba essere riconosciuto nella rendicontazione finanziaria, il che aiuterebbe le parti interessate a essere informate mentre si prendono le decisioni necessarie.

L'economia odierna riflette una transizione dall'avanguardia industriale ad un business orientato ai servizi e all'informazione. Il crescente numero di acquisizioni ha iniziato a rivelare il valore nascosto dei beni immateriali. Gli asset basati sulla conoscenza sono i principali responsabili di tale aumento di valore. I principali stakeholder guardano oltre i rendiconti finanziari e guardano anche alla capitalizzazione di mercato guidata da fattori intangibili come il marchio, le relazioni con clienti e fornitori, il capitale umano e molti altri. Si ha avuto quindi una transizione da società ad alto contenuto patrimoniale

a società legate alla tecnologia e al software. Man mano che le economie si spostano dal settore manifatturiero a quello dei servizi, una percentuale sempre maggiore di aziende trae il proprio valore da beni immateriali che vanno dai brevetti tecnologici al capitale umano.

Gli studi di mercato suggeriscono che la massima entità di questo cambiamento si osserva ad esempio negli Stati Uniti, mentre anche i mercati globali hanno sperimentato una transizione di valore simile poiché le attività immateriali come percentuale della capitalizzazione di mercato stanno aumentando proporzionalmente rispetto alle attività materiali.

Morgan Stanley Capital International (MSCI) ha osservato in una pubblicazione del 2018 che oltre l'80% del valore aziendale dell'indice S&P 500 oggi risiede in beni immateriali come brevetti e marchi, software, marchi e acquisizioni IT⁸³³⁶.

Man mano che vengono valutate sempre più le aziende, tecnologiche e di servizi, vengono notati due punti importanti. Il primo è che ciò potrebbe comportare incoerenze per gli input di base utilizzati nella valutazione quali utili, flussi di cassa e rendimento del capitale.

Il mercato potrebbe percepire il valore del marchio che si riflette nella capitalizzazione di mercato, ma non registrarlo nel bilancio. Ciò indica il sentimento del mercato in termini di valore che gli investitori attribuiscono al marchio e alla reputazione dell'azienda. Tale valore potrebbe essere sbloccato solo in occasioni di future acquisizioni, momento in cui è possibile rilevare il sopracitato valore non dichiarato.

L'importanza dei beni immateriali per il valore complessivo di molte società quotate è cresciuta enormemente e ciò è giustificato dalla crescente importanza del know-how per le moderne aziende tecnologiche o per i marchi del settore dei beni di consumo, come evidenziato nella seguente analisi. Gli asset di queste aziende sono spesso di natura immateriale e comprendono brevetti, know-how e capitale umano.

Secondi una ricerca a livello globale, nel 2014 e nel 2019, il valore non realizzato delle imprese è stato più elevato nel settore dell'e-commerce, a causa delle elevate valutazioni assegnate dagli operatori di private equity alle start-up e alle società di e-commerce basate sulla tecnologia.

⁸³ https://www.morganstanley.com/im/publication/msinvf/commentary/ic_msinvf_usadvantage_it.pdf

L'avviamento e il valore immateriale riportati sono gradualmente aumentati nel corso degli anni fino a raggiungere un livello rispettivamente dell'11,7% e del 19% nel 2019, rispetto al 2,3% e al 5,8% nel 1999. Questo spostamento, ancora una volta, sottolinea la transizione delle aziende da beni materiali a beni immateriali. bilanci pesanti di attività immateriali.

Come descritto in precedenza, secondo i Principi Contabili Internazionali, l'avviamento è ammortizzato lungo la sua vita economica utile ipotizzata non superiore a 20 anni. Tuttavia, come previsto dall'IFRS 3, l'ammortamento dell'avviamento non è consentito ed è sottoposto a test di perdita di valore almeno una volta all'anno. L'avviamento rilevato dovrebbe essere iscritto al costo al netto delle eventuali perdite di valore accumulate. Il richiamo è necessario in quanto le acquisizioni di immobilizzazioni immateriali fondate principalmente sulla conoscenza, hanno il potenziale di generare un provento (o un onere) di carattere inatteso che incide sulla definizione guadagno su un acquisto conveniente. Quando si determina che il prezzo di acquisto è inferiore al valore equo delle attività nette acquisite, la transazione viene definita un guadagno sull'acquisto a buon mercato. L'utile dovrebbe essere immediatamente registrato nel conto profitti e perdite. Tuttavia, secondo l'IFRS 3, le attività e passività identificabili acquisite devono essere rivalutate in termini di identificazione e misurazione prima di concludere che si è verificato un avviamento negativo. A titolo correttivo, interviene la revisione dello IAS 36 secondo cui , al fine di rilevare una riduzione di valore delle attività, è necessaria, in sede di scritture di assestamento, una verifica annuale della perdita di valore ritenuta obbligatoria per alcune attività tra cui il Goodwill, le attività immateriali con vita economica utile indefinita e attività immateriali non ancora disponibili all'uso.

L'applicazione dei principi internazionali appare consolidate in tutte le realtà economie avanzate, inclusi paesi come ad esempio l'Arabia Saudita.

Valutando l'importanza dei beni immateriali nelle economie di oggi, la necessità di standard di valutazione diventa cruciale. Affianco alle tradizionali società di rating e valutazione, stanno nascendo nuove realtà come ad esempio TAQEEM

Figura 5.1 il logo della società di Taqeeem



Fonte <https://taqeeem.gov.sa/en/>

La società ha costruito una solida infrastruttura per la valutazione delle attività immateriali e ha adottato gli standard riconosciuti a livello internazionale stabiliti dall'International Valuation Standards Council, il che si traduce nella promozione della trasparenza e della fiducia nell'economia dell'Arabia Saudita. Ciò contribuisce alla realizzazione del programma di sviluppo del settore finanziario che è vitale per la realizzazione della Vision 2030.

Il Purchase Price Allocation (PPA) è un'implementazione della contabilità relativa agli intangible assets, in base alla quale una società, quando ne acquisisce un'altra, alloca il prezzo di acquisto in varie attività e passività acquisite dalla transazione.

Un PPA viene utilizzato principalmente a fini contabili, ma fornisce anche un'utile analisi dei componenti che compongono l'avviamento. Prima di questa pratica, il prezzo di acquisto veniva allocato a tutte le attività nette tangibili come capitale circolante e attrezzature, mentre il resto veniva allocato interamente all'avviamento⁸⁴.

In un PPA è necessario eseguire un'analisi e una valutazione delle attività immateriali identificabili. Esempi di beni immateriali identificabili possono includere relazioni tra cliente e fornitore, nomi di marchi, brevetti e marchi commerciali.

Sebbene un PPA venga eseguito dopo l'acquisizione principalmente come esercizio contabile, potrebbe essere utilizzato prima della vendita di un'azienda che non dispone di attività nette tangibili significative. L'analisi può essere presentata all'acquirente per giustificare un significativo saldo dell'avviamento valutando tutte le attività immateriali

⁸⁴ Zammit, P. (2022). *Measuring the value of intangible assets in the local gaming industry: an analysis* (Master's thesis, University of Malta)

identificabili all'interno dell'azienda.

Figura 5.2 : i componenti del PPA



Fonte <https://www.wallstreetprep.com/knowledge/purchase-price-allocation-ppa/>

Appare interessante accennare il caso dell'Arabia Saudita. Percependo la loro crescente importanza, negli ultimi due anni sono state adottate numerose misure a livello governativo per creare un ambiente normativo volto a promuovere la creazione di proprietà intellettuale (PI). L'istituzione dell'Autorità saudita per la proprietà intellettuale (SAIP) è uno di questi sforzi. SAIP mira a organizzare, supportare, sponsorizzare, proteggere e promuovere la proprietà intellettuale in Arabia Saudita in conformità con le migliori pratiche globali. SAIP è responsabile della preparazione di una strategia di proprietà intellettuale, garantendo la sua attuazione dopo l'adozione, e lo sviluppo di piani di lavoro e tempistiche in coordinamento e cooperazione con le autorità competenti. Tale sviluppo rientra nel progetto Vision 2030 degli Emirati Arabi, destinato a trasformare l'economia continentale al pari di quelle occidentali consolidate.

Figura 5.3 : VISION 2030 Logo



Fonte: <https://iari.site/2021/02/04/la-pandemia-e-il-crollo-dei-prezzi-del-petrolio-mettono-a-rischio-il-successo-di-vision-2030/>

Il SAIP mira a rendere l'Arabia Saudita un leader della proprietà intellettuale nelle regioni del Medio Oriente e del Nord Africa, attraverso la stimolazione dell'economia di mercato sviluppando ulteriormente il sistema legale della proprietà intellettuale e migliorando il livello di rispetto dei diritti di proprietà intellettuale. L'Arabia Saudita ha adottato la legge unificata sui marchi del GCC ed è anche membro della legge sui brevetti del GCC⁸⁵.

In generale per una gestione efficace della proprietà intellettuale in Arabia Saudita, è necessario adottare una strategia globale per proteggere i diritti di proprietà intellettuale. Deve esserci anche consapevolezza riguardo alla disponibilità e alla portata della protezione dei diritti di proprietà intellettuale in Arabia Saudita, poiché le leggi sulla proprietà intellettuale differiscono da paese a paese. Affinché le leggi sulla proprietà intellettuale vengano applicate, è obbligatorio che i diritti siano registrati in Arabia Saudita, secondo le leggi locali.

Storicamente, le imprese calcolavano in genere solo formalmente il valore dei marchi e dei nomi commerciali per la contabilità post-acquisizione, che richiede la

⁸⁵ Elneel, F. A., & AlMulhim, A. F. (2022). The effect of oil price shocks on Saudi Arabia's economic growth in the Light of Vision 2030 "A Combination of VECM and ARDL Models". *Journal of the Knowledge Economy*, 1-23

valutazione delle attività immateriali di un'azienda acquistata. Recentemente, alle imprese di consulenza è richiesto di determinare il valore associato alle loro risorse immateriali generate internamente per scopi di pianificazione strategica. Quando il management quantifica il valore di questi asset acquisisce nuove competenze distintive.

Un altro punto degno di nota è si sta assistendo a un numero crescente di stakeholder all'interno dei mercati che richiedono un'analisi di allocazione del prezzo di acquisto pre-transazione, alcuni dei quali abbiamo lavorato in Arabia Saudita. Ciò è una chiara indicazione che gli investitori sono interessati a sapere in anticipo cosa stanno pagando e a comprendere il valore dei beni immateriali nelle loro società target. Ciò fornirebbe una giustificazione per qualsiasi premio pagato oltre il prezzo di acquisto proposto.

C'è una crescente propensione a far sì che le risorse immateriali diventino essenziali per i processi di creazione e protezione del valore per le organizzazioni presenti e future introducendo l'obbligo di creare, far crescere e proteggere le risorse immateriali e la proprietà intellettuale.

Il metodo consigliato per la creazione di valore è la gestione efficace ed efficiente delle attività immateriali. Negli ultimi trent'anni, il valore dei beni immateriali delle società dell'indice S&P 500 è cresciuto di tre volte; prima, i beni immateriali rappresentavano solo il 20% del valore totale di un'organizzazione, mentre ora i beni immateriali costituiscono oltre il 50% del valore di mercato totale delle aziende. Le aziende che operano in settori quali la pubblicità, la tecnologia, i prodotti farmaceutici o la cura personale hanno beni immateriali che costituiscono fino all'80% del valore totale della loro organizzazione.

5.3 La nascita degli NFT

L'uso attivo degli ambienti informativi elettronici virtuali oggi rilevati nel Metaverso è il modo più prospettico di sviluppo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Nel meta-ambiente, gli oggetti contabili tradizionali subiscono cambiamenti significativi a causa della loro interpretazione intangibile, che richiede il miglioramento della loro riflessione contabile e di revisione.

Considerata la significativa sfiducia del pubblico e le minacce attive nel business digitale, è giustificata la necessità di introdurre un audit nel metaverso per garantire l'affidabilità, l'integrità e la legittimità dei flussi di informazioni. La possibilità di riconoscere dal punto di vista contabile e di audit di tutti gli strumenti e oggetti di lavoro virtuali che svolgono il ciclo nel meta-ambiente sotto forma di Non fungible tokens (NFT). Si trattano di beni caratterizzati da unicità e separazione da altri oggetti virtuali; oggetto di opportunità di compravendita o cessione a titolo gratuito all'interno del metaspazio. Sono Asset suscettibili di potenziale valore economico in caso di ritenzione e accumulo; determinazione affidabile del valore basata sui costi, sul contratto di vendita o sulla valutazione di esperti (di mercato)⁸⁶.

Figura 5.4 Enterprise NFT



Fonte https://www.samsungds.com/en/insights/enterprise_nft.html

In una prima ipotesi la valutazione degli NFT è stata fatta secondo il criterio della vita utile sulle attività non correnti e correnti con l'opportuna riflessione nella composizione delle attività immateriali correnti e non. Sono state definite le prospettive di promozione marketing personalizzata di prodotti (beni, servizi) nel metaverso con contabilità separata dei costi per la vendita di oggetti materiali e immateriali per

⁸⁶ Murray, M. D. (2023). Transfers and Licensing of Copyrights to NFT Purchasers. *Stan. J. Blockchain L. & Pol'y*, 6, 119.

garantire l'affidabilità, l'analisi e la comparabilità delle informazioni contabili. Di conseguenza, si è giunti ad una conclusione sull'opportunità di trasformare la struttura di reporting delle imprese meta-ambientali in termini di aumento della quota di attività immateriali e sulla potenziale assenza di attività materiali in termini di trasferimento completo delle attività finanziarie ed economiche in un ambiente virtuale.

Nelle moderne condizioni di sviluppo delle tecnologie di comunicazione, il numero di imprese che utilizzano il cloud computing, la strutturazione blockchain delle informazioni e i servizi di outsourcing di delega di poteri funzionali è in aumento. La digitalizzazione dei processi socioeconomici e lo svolgimento a distanza delle funzioni ufficiali a causa della diffusione della pandemia di COVID-19 ha portato a ridurre al minimo l'utilizzo degli uffici e dei locali industriali.

Per le imprese che operano nel settore, tutte le attività sono praticamente solo beni immateriali. La creazione di prodotti digitali avviene con il coinvolgimento di professionisti che lavorano da casa. In questo modo si elimina la necessità di utilizzare beni materiali correnti o non correnti. Il funzionamento di tali imprese porta alla formazione di valore intellettuale, informativo e di immagine, riflesso come beni immateriali e anche avviamento. La fase più recente della trasformazione del ruolo dei beni immateriali e della buona volontà nell'attività socioeconomica delle imprese è la formazione dei metaversi⁸⁷.

Il metaverso è quindi un ambiente di comunicazione virtuale basato sull'ulteriore sviluppo di Internet, in cui gli oggetti di valore hanno solo una forma immateriale. Tutti i processi economici legati al funzionamento dei metaversi si svolgono esclusivamente nella realtà virtuale. Pertanto, gli investitori principali sono i ricercatori interessati all'ulteriore sviluppo dell'attività economica nei metaversi e alle caratteristiche socioeconomiche con le tecnologie della realtà virtuale e della realtà aumentata. Il numero di questi scienziati interessati aumenta ogni anno con la capitalizzazione di mercato dei metaambienti. Le entrate globali derivanti dalle attività finanziarie ed economiche nei metaversi aumenteranno da 0,39 trilioni di dollari nel 2021 a 6,79 trilioni di dollari nel 2030⁸⁸

⁸⁷ Murray, M. D. (2023). Generative and ai authored artworks and copyright law. *Hastings Comm. & Ent. LJ*, 45, 27.

⁸⁸ <https://dealflower.it/metaverso-economia-futuro-business-citi/>

In 10 anni questo obiettivo aumenterebbe ampiamente di 17,5 volte, il che indica un significativo potenziale di investimento nel mercato degli ambienti digitali virtuali. Sebbene una nuova fase nelle tecnologie dell'informazione e della comunicazione porti a una riduzione del numero di dipendenti a causa dell'automazione dei processi lavorativi, lo sviluppo dei meta-ambienti comporta la crescita del mercato del lavoro in questo settore. In particolare, il numero degli specialisti impiegati nei meta-ambienti aumenterà da 2,62 milioni nel 2021 a 23,36 milioni nel 2030.

L'aumento dell'occupazione nei metaversi testimonia la domanda di specialisti in varie specialità tecniche ed economiche. Un migliore funzionamento dei meta-ambienti richiede lavoratori più altamente qualificati che possano lavorare nelle diverse funzioni di impresa, sia quelle tradizionali, sia quelle più recenti: la gestione elettronica virtuale, nel marketing, nella contabilità, nell'analisi, nella revisione contabile e nella tassazione. Gli operatori del Metaverso stanno investendo molto nella formazione economica professionisti. In particolare, nel 2021, le aziende globali orientate al consumo hanno speso 6,36 miliardi di dollari in meta-ambienti, 1,9 miliardi nella distribuzione delle merci, 1,66 miliardi nel settore manifatturiero e 1,52 miliardi nel settore pubblico, nelle infrastrutture e nelle comunicazioni - 0,38 miliardi. I migliori investitori nello sviluppo dei metaversi sono i rappresentanti dell'industria dei giochi (43% della capitalizzazione di mercato globale) e dei social media (23%)⁸⁹⁴⁰

L'implementazione delle tecnologie della realtà virtuale e della realtà aumentata in vari settori dell'economia e l'interesse di aziende di diverse dimensioni, proprietà e struttura organizzativa nell'investire in meta-ambienti ha causato un aumento significativo della diversità delle risorse immateriali dell'azienda nelle condizioni del funzionamento dei metaversi. Richiede miglioramenti nella loro strutturazione, contabilità e controllo⁹⁰⁴¹.

Gli sviluppi delle società di gioco e di comunicazione nei metaversi sono ugualmente supportati dalla ricerca scientifica. È stato considerato il concetto di progettazione finanziaria ed economica di metaversi basati su tecnologie di gioco con la

⁸⁹ <https://www.corrierecomunicazioni.it/digital-economy/iot-nel-manifatturiero-mercato-in-crescita-giro-daffari-da-98-miliardi-al-2026/>

⁹⁰ Murray, M. D. (2023). Transfers and Licensing of Copyrights to NFT Purchasers. *Stan. J. Blockchain L. & Pol'y*, 6, 119.

definizione di postulati economici del loro funzionamento. Inoltre, ha spiegato le relazioni economiche tra i partecipanti ai meta-ambienti nelle città virtuali e negli universi di gioco. Le direzioni di commercializzazione dei metaversi nell'esempio del social network Facebook. E' stato sviluppato un concetto per creare il valore di mercato dell'azienda nell'universo virtuale. Lo sviluppo dei metaversi è un elemento reale dell'economia digitale, in cui tutti i processi aziendali sono elettronici. E' possibile determinare l'influenza dell'impatto del funzionamento dell'impresa nel metaverso sui processi socio-economici.

Di conseguenza, l'attività di audit della società IT richiede un controllo della legalità delle attività e del rispetto di tutte le normative interne ed esterne. Poiché l'ambiente dell'e-business è stato tradizionalmente focalizzato sui criminali informatici e sui criminali, il servizio di audit deve confermare la legittimità e l'integrità dell'attività economica nel metaverso.

In altre parole, il mercato degli NFT potrebbe rappresentare qualsiasi oggetto reale in un ambiente virtuale. Esempi di oggetti NFT popolari sono immobili virtuali, immagini, animazioni, video, audio, documenti, biglietti per eventi, un oggetto in un gioco per computer, un meme Internet, Dal punto di vista contabile, la NFT si avvicina nei contenuti giuridici ed economici a un'opera d'arte digitale e definisce un determinato record di informazioni nella blockchain, che è un collegamento al contenuto digitale. Questo bene immateriale potrebbe essere considerato un bene immateriale della proprietà intellettuale perché ogni NFT codifica un'opera d'arte separata e la sua manutenzione da parte di una società informatica comporta promettenti benefici economici. Possedere un NFT determina automaticamente la proprietà incondizionata dell'oggetto digitale da parte del proprietario. Un'altra persona potrebbe diventare proprietaria di NFT solo a causa della vendita o del trasferimento gratuito, analogamente a quanto accade nel mondo fisico reale (ambiente non elettronico). Il valore iniziale di NFT nel metaverso è determinato dal suo creatore e quindi si basa su un contratto di vendita virtuale (contratto intelligente) o un'asta tra potenziali acquirenti.

Le risorse immateriali nel bilancio delle aziende IT innovative combinano simultaneamente strumenti e oggetti del lavoro: licenze e sistema legale di funzionamento, infrastruttura di produzione, proprietà del software, Know how, ecc. In altre parole, le risorse immateriali formano un ecosistema unico all'interno del sistema

informativo dell'impresa, che integra tutti i processi funzionali e produttivi delle entità IT. Il know how dell'azienda è posizionato come valore di mercato, che si forma grazie ai vantaggi competitivi ottenibili sullo stesso. L'avviamento riflette economicamente l'unicità dell'impresa e le condizioni di funzionamento delle imprese IT: la loro business idea e la strategia della sua attuazione. L'esame dei progetti di start-up da parte dei fondi di rischio o delle piattaforme di crowdfunding comporta una valutazione obbligatoria della fattibilità delle idee imprenditoriali, che necessita di determinare garantire il valore del know how delle imprese oltre che il suo potenziale valore di mercato

Di conseguenza, l'implementazione dell'attività economica nel meta-ambiente porta inevitabilmente alla crescita del know how, che è un fattore rilevante del valore dell'azienda. In tali contesti, può predominare nella struttura di bilancio delle imprese IT del metaverso, il che le distingue da quelle di tutti gli altri settori dell'economia.

L'ultima fase nello sviluppo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione è contrassegnata dalla formazione di ambienti informativi elettronici virtuali: metaversi. Le attività finanziarie ed economiche nel meta-ambiente hanno portato a nuove strutture contabili, che richiedono un miglioramento della contabilità e della revisione contabile.

Tutti gli strumenti e gli oggetti che circolano nel meta-ambiente richiedono contabilità e audit. Potrebbe essere fatto sotto forma di NFT (token non fungibili). Sebbene NFT sia una registrazione informativa di un riferimento alla posizione delle informazioni su un oggetto virtuale, dal punto di vista della contabilità e della revisione contabile potrebbe essere riconosciuto come bene per la sua unicità e separazione dagli altri beni; opportunità di acquisto (vendita) gratuito nel metaspazio, potenziale valore economico in caso di ritenzione e accumulo; determinazione affidabile del valore basata sul costo, sul contratto di vendita o sulla valutazione di esperti (di mercato).

Gli NFT dovrebbero essere classificati secondo il criterio della vita utile in attività non correnti e correnti con l'opportuno riflesso nella composizione delle attività immateriali non correnti e delle attività immateriali correnti. Ulteriore utilità del meta-ambiente per l'e-business è la possibilità di commercializzazione personalizzata di prodotti (beni, servizi), che richiede una contabilità separata dei costi di vendita di oggetti materiali e immateriali per garantire l'affidabilità, l'analisi e la comparabilità delle informazioni contabili.

CONCLUSIONI

Il segreto industriale è una forma di protezione legale che riguarda le informazioni riservate e confidenziali di un'azienda che le conferiscono un vantaggio competitivo nel mercato. Queste informazioni possono includere, ad esempio, processi di produzione, formule chimiche, strategie di marketing o progetti di ricerca e sviluppo.

Le fonti comunitarie e internazionali che disciplinano il segreto industriale includono la legislazione nazionale, le direttive e i regolamenti dell'Unione Europea e gli accordi internazionali come l'Accordo TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) dell'Organizzazione Mondiale del Commercio.

La direttiva trade secrets, adottata dall'Unione Europea nel 2016, ha lo scopo di armonizzare le norme sulla protezione del segreto industriale tra i paesi membri. Essa definisce il segreto industriale come informazioni segrete che sono soggette a misure di sicurezza adeguate per mantenerle confidenziali e che hanno un valore commerciale perché sono segrete.

Ci sono diversi aspetti meritevoli di tutela nel contesto del segreto industriale. Innanzitutto, la protezione del segreto industriale favorisce l'innovazione e la competitività delle imprese, incoraggiando gli investimenti nella ricerca e nello sviluppo di nuove tecnologie. Inoltre, la tutela del segreto industriale è importante per preservare la posizione di mercato delle imprese, evitando che informazioni riservate vengano sfruttate da concorrenti sleali.

Gli obblighi del personale dipendente sono un aspetto cruciale nella protezione del segreto industriale. I dipendenti devono essere consapevoli delle informazioni riservate a cui hanno accesso e devono impegnarsi a mantenerle confidenziali anche dopo la cessazione del rapporto di lavoro. Le aziende possono adottare misure di sicurezza come contratti di riservatezza, formazione del personale e limitazioni di accesso alle informazioni riservate.

I bisogni meritevoli di tutela nel contesto del segreto industriale sono molteplici. Le imprese hanno il diritto di proteggere le proprie informazioni riservate per preservare la propria competitività e il valore dei propri investimenti. Inoltre, la protezione del segreto industriale è fondamentale per garantire la sicurezza delle informazioni sensibili e per evitare il furto di proprietà intellettuale.

La commerciabilità del segreto industriale si riferisce alla possibilità di sfruttare economicamente le informazioni riservate. Un segreto industriale può essere considerato commercialmente valido se ha un valore economico e se è protetto in modo adeguato. La protezione del segreto industriale può consentire alle imprese di mantenere un vantaggio competitivo nel mercato e di trarre profitto dalle proprie informazioni riservate.

Infine, è importante sottolineare la relazione tra segreto industriale e capitale di funzionamento. Il segreto industriale può essere considerato un asset aziendale di grande valore, che contribuisce alla creazione di un vantaggio competitivo e può influenzare la capacità di un'impresa di generare profitti. Pertanto, il segreto industriale può essere considerato parte integrante del capitale di funzionamento di un'azienda e può influenzare la sua capacità di attrarre investimenti e finanziamenti.

Nel conferimento del segreto industriale possono emergere diverse problematiche legate alla sua valutazione e protezione. Una delle questioni principali è la relazione di stima, ovvero l'attribuzione di un valore economico al segreto industriale. Questo può essere un compito complesso, poiché l'informazione riservata non è facilmente quantificabile come altri asset aziendali.

I criteri di valutazione del segreto industriale dipendono da diversi fattori, come la sua natura, l'importanza strategica per l'azienda, il grado di protezione e la sua capacità di generare vantaggi competitivi. Alcuni dei criteri comunemente utilizzati includono la valutazione del know-how, la rilevanza nel mercato di riferimento, l'analisi dei costi per sviluppare un'informazione simile e l'analisi dei profitti che possono essere generati attraverso il suo utilizzo.

Per garantire la protezione del valore del segreto industriale, possono essere adottate diverse misure. Una delle principali è l'adozione di misure di sicurezza adeguate per mantenere l'informazione riservata confidenziale, come la limitazione dell'accesso solo al personale autorizzato, l'implementazione di procedure di gestione dei documenti riservati e l'utilizzo di contratti di riservatezza con le parti coinvolte.

L'applicazione dei principi contabili nel conferimento del segreto industriale può variare a seconda delle normative contabili adottate. Ad esempio, secondo i principi contabili internazionali (IFRS), il segreto industriale può essere considerato un intangibile asset e può essere valutato e riconosciuto nel bilancio aziendale. Tuttavia, è importante

notare che le normative contabili possono differire a seconda del paese e delle specifiche regole contabili adottate.

In conclusione, le problematiche nel conferimento del segreto industriale possono riguardare la valutazione del suo valore economico, la protezione del suo valore attraverso misure di sicurezza adeguate e l'applicazione dei principi contabili nell'inserimento nel bilancio aziendale. È fondamentale affrontare queste problematiche in modo accurato e professionale per garantire la tutela e la valorizzazione del segreto industriale.

Il segreto commerciale è un elemento fondamentale per molte aziende, che proteggono le informazioni riservate e confidenziali che danno loro un vantaggio competitivo sul mercato. Tuttavia, con l'avanzamento della tecnologia e l'evoluzione del contesto normativo, è importante considerare le possibili evoluzioni della normativa in materia di segreto commerciale.

Le possibili evoluzioni della normativa sul segreto commerciale dovrebbero includere una maggiore armonizzazione delle leggi a livello internazionale, una definizione più chiara dei diritti e delle responsabilità delle aziende in relazione al segreto commerciale, nonché misure più efficaci per contrastare la violazione del segreto commerciale.

Le intelligenze artificiali (A.I.) stanno diventando sempre più presenti nel mondo degli affari, offrendo nuove opportunità e sfide per le aziende. Uno degli aspetti interessanti riguarda il loro crescente ruolo nella gestione del segreto commerciale.

Le A.I. possono svolgere un ruolo fondamentale nel proteggere il segreto commerciale, ad esempio identificando potenziali falle nella sicurezza delle informazioni, monitorando l'accesso ai dati riservati e rilevando eventuali violazioni del segreto commerciale.

Gli intangible assets, come i brevetti, i marchi e il know-how, rappresentano una parte significativa del valore di molte aziende. Tuttavia, valutare correttamente questi assets può essere una sfida, specialmente considerando i rapidi cambiamenti nel panorama tecnologico e normativo.

Le sfide nella valutazione degli intangible assets includono la determinazione del valore futuro di tecnologie emergenti, la valutazione dell'efficacia della protezione legale e la valutazione dell'impatto delle normative sulla proprietà intellettuale.

Negli ultimi anni, abbiamo assistito alla nascita degli NFT (Non-Fungible Tokens), che hanno rivoluzionato il modo in cui le opere d'arte e altri beni digitali vengono creati, venduti e posseduti. Questo ha sollevato diverse questioni in merito alla protezione del segreto commerciale e alla gestione dei diritti di proprietà intellettuale.

Le implicazioni dei NFT per il segreto commerciale sono legate alla possibilità di proteggere e monetizzare in modo innovativo i beni digitali, ma anche alla necessità di garantire la sicurezza delle informazioni riservate associate a tali beni e alla gestione dei diritti di proprietà intellettuale ad essi collegati.

In conclusione, il segreto commerciale è un aspetto cruciale per molte aziende e le possibili evoluzioni della normativa, il crescente ruolo delle A.I., le valutazioni future degli intangible assets e la nascita degli NFT sono tutti temi importanti da considerare per una gestione efficace del segreto commerciale.

BIBLIOGRAFIA

- Arezzo, E. (2021). Proprietà intellettuale e concorrenza: corso di diritto industriale. Italia: Zanichelli.
- Arrica, F. N. (2009). *Il conferimento di prestazione d'opera e servizi nella SRL* (Vol. 332). Giuffrè Editore.
- Auteri, P. (2012). *Diritto industriale: proprietà intellettuale e concorrenza*. Giappichelli Editore. Pag 79
- Baldoni, R., & De Nicola, R. (2015). Il futuro della Cybersecurity in Italia. *CINI-Consorzio Interuniversitario Nazionale Informatica*.
- Balducci, D. (2006). *La valutazione dell'azienda*. Edizioni FAG Srl.
- Bartoli, F., & Ossoli, G. (2009). *Valore d'impresa e valore intangibile. Una metodologia per la valutazione delle aziende: guida alla misurazione e alla pianificazione del valore: Una metodologia per la valutazione delle aziende: guida alla misurazione e alla pianificazione del valore*. FrancoAngeli.
- Battagello, F. M., Cricelli, L., & Grimaldi, M. (2019). Prioritization of strategic intangible assets in make/buy decisions. *Sustainability*, 11(5), 1267.
- Bona, m. (2012). La tutela del know-how: diritto industriale, del lavoro, penale e responsabilità civile. Italia: Giuffrè editore.
- Cagnasso, O., Cottino, G., Bertolotti, A., Callegari, M., & Spiotta, M. (2000). *Contratti commerciali*.
- Camolese, M. (2014). Know-how o brevetto? Come e quando tutelare i segreti aziendali.
- Campodall'Orto, S. (2009). *Imprese eccellenti. Le aziende milanesi che non temono la crisi: Le aziende milanesi che non temono la crisi*. FrancoAngeli Editore pag 205.
- Caruso, M. A. (2011). *Temi di diritto dei beni immateriali e della concorrenza* (Vol. 12). Giuffrè Editore.pag 197-198
- Cecchettini, M., & Kutufà, I. (2013). La sottrazione del segreto aziendale alla luce del decreto correttivo. 131/2010.
- Cendon, P. (Ed.). (2009). *Commentario al codice civile. Artt. 2595-2642: Concorrenza, consorzi, disposizioni penali* (Vol. 2595). Giuffrè Editore.
- Corleto, F. (2006). L'etichettatura dei mangimi composti, tra protezione del know-

how e tutela del consumatore. agricoltura istituzioni mercati, (2006/1).Franco Angeli Editore.

- De Sanctis, V. M. (2012). Il diritto di autore: del diritto di autore sulle opere dell'ingegno letterarie e artistiche. Giuffrè Editore.
- Dezzani, F., Busso, D., & Biancone, P. P. (2022). *Ias/lfrs*. Ipsoa.
- Elneel, F. A., & AlMulhim, A. F. (2022). The effect of oil price shocks on Saudi Arabia's economic growth in the Light of Vision 2030 "A Combination of VECM and ARDL Models". *Journal of the Knowledge Economy*, 1-23
- Elneel, F. A., & AlMulhim, A. F. (2022). The effect of oil price shocks on Saudi Arabia's economic growth in the Light of Vision 2030 "A Combination of VECM and ARDL Models". *Journal of the Knowledge Economy*, 1-23
- Ferrari, M., & Montanari, S. (2010). The IAS/IFRS application on the intangible assets of non-listed companies. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 6(5), 1.
- Ferrari, M., & Montanari, S. (2010). The IAS/IFRS application on the intangible assets of non-listed companies. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 6(5), 1.
- Ferrentino, C., & Ferrucci, A. (2006). *Dell'azienda. Manuale e applicazioni pratiche dalle lezioni di Guido Capozzi*. Giuffrè Editore.
- Ferrentino, C., & Ferrucci, A. (2006). *Dell'azienda. Manuale e applicazioni pratiche dalle lezioni di Guido Capozzi*. Giuffrè Editore. Pag. 139
- Franceschelli, v., tosi, e. (2020). Codice della proprietà intellettuale e industriale: edizione 2020 collana commentati. Italia: casa editrice la tribuna.
- Gattei, G. (2009). L'imprenditore globale astratto. *L'imprenditore globale astratto*, 1000-1008.
- Genovese, F. A., & Olivieri, G. (2021). Proprietà intellettuale. UTET Giuridica. Pag 32
- Guatri, G., & Villani, M. (2011). *Valutazione e financial reporting: Gli intangibili specifici acquisiti nelle business combination: identificazione e valutazione*. EGEA spa.
- Hemmati, M. (2022). The metaverse: An urban revolution. *Tourism of Culture*,

2(7), 53-60.

- Hrdy, C. A., & Seaman, C. B. (2023). Beyond Trade Secrecy: Confidentiality Agreements That Act Like Noncompetes. *Yale Law Journal*, 133.
- Hrdy, C. A., & Seaman, C. B. (2023). Beyond Trade Secrecy: Confidentiality Agreements That Act Like Noncompetes. *Yale Law Journal*, 133.
- interno, p. R. T. M. La protezione dei dati personali. Profili ricostruttivi tra mercato interno e ordinamento nazionale. *Diritto e processo*, Pag. 411.
- Izzi, S. (2011). *Intelligence e gestione delle informazioni. Attività preventiva contro i traffici illeciti*. FrancoAngeli.
- Izzi, S. (2011). *Intelligence e gestione delle informazioni. Attività preventiva contro i traffici illeciti*. FrancoAngeli
- Lardo, A., Cano Rubio, M., Trequattrini, R., & Cuozzo, B. (2017). Intellectual capital as driver for controlling managers' performance: An innovative approach. *Intellectual Capital as driver for controlling managers' performance: an innovative approach*, 123-142.
- Lo Presti, R. (2010). *Intangible Assets and Trademarks: Legal and Economic Aspects*.
- Lombardi Stocchetti, G., & Pecchiari, N. (2020). *Analisi di bilancio*. Guerini Next.
- Ma, S., & Zhang, W. (2023). How to improve IFRS for intangible assets? A milestone approach. *China Journal of Accounting Research*, 16(1), 100289.
- Ma, S., & Zhang, W. (2023). How to improve IFRS for intangible assets? A milestone approach. *China Journal of Accounting Research*, 16(1), 100289
- Maffezzoni, F. M. (2021). Problemi sulla concorrenza dell'ex dipendente: tra libertà della (nuova) impresa e tutela della (precedente) impresa. *Problemi sulla concorrenza dell'ex dipendente: tra libertà della (nuova) impresa e tutela della (precedente) impresa*, 394-426.
- Mancini, D., Quagli, A., & Luciano, M. (2003). *Gli intangibles e la comunicazione d'impresa*. FrancoAngeli.
- Marchi, L. (2012). *Revisione aziendale e sistemi di controllo interno (Vol. 2)*. Giuffrè Editore
- Marchi, L. (2020). *Dalla crisi allo sviluppo sostenibile: il ruolo dei sistemi di*

misurazione e controllo. Dalla crisi allo sviluppo sostenibile: il ruolo dei sistemi di misurazione e controllo

- MARCO, L., TIZIANO, O., & GIANFRANCO, Z. (2013). *La valutazione delle aziende* (Vol. 9). G Giappichelli Editore
- Master's thesis, University of Malta
- Menti, P. (2006). *Socio d'opera e conferimento del valore nella SRL* (Vol. 292). Giuffrè Editore
- Montrone, A. (Ed.). (2008). *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali. Lo IAS 38-Intangibile Assets e l'Ifrs 3-Business Combinations: Lo IAS 38-Intangibile Assets e l'Ifrs 3-Business Combinations*. FrancoAngeli.
- Morgia, M. (2021). Le Criptovalute ed il Loro Conferimento in Società di Capitali. *Bocconi Legal Papers*, 16, 105
- Moro visconti, r. (2012). Conferimenti d'azienda. Con cd-rom. Italia: maggioli editore.
- Moro-Visconti, R. (2022). The valuation of intangible assets: an introduction. In *The Valuation of Digital Intangibles: Technology, Marketing, and the Metaverse* (pp. 11-84). Cham: Springer International Publishing.
- Moro-Visconti, R. (2022). The valuation of intangible assets: an introduction. In *The Valuation of Digital Intangibles: Technology, Marketing, and the Metaverse* (pp. 11-84). Cham: Springer International Publishing.
- Murray, M. D. (2023). Generative and ai authored artworks and copyright law. *Hastings Comm. & Ent. LJ*, 45, 27
- Murray, M. D. (2023). Transfers and Licensing of Copyrights to NFT Purchasers.
- Murray, M. D. (2023). Transfers and Licensing of Copyrights to NFT Purchasers. *Stan. J. Blockchain L. & Pol'y*, 6, 119.
- Obermayer, B., & Obermaier, F. (2016). *Panama papers*. Rizzoli.
- Olivieri, g. (1987). Il conferimento di know-how ed il decreto di attuazione della seconda direttiva in materia di società. *Rivista delle società*, 14-67.
- Orlandi, m. (2012). *Il bilancio del capitale intellettuale: gestione, valutazione e misurazione*. Italia: franco angeli edizioni.

- Ouyang, F., Zheng, L., & Jiao, P. (2022). Artificial intelligence in online higher education: A systematic review of empirical research from 2011 to 2020. *Education and Information Technologies*, 27(6), 7893-7925
- Panno, A. (2011). *Intangible assets. Profili economici e aspetti valutativi*. G Giappichelli Editore.
- Pozzoli, M., Romano, R., & Romolini, A. (2011). Measurement and impairment of intangible assets in the Italian stock exchange. *Economia Aziendale Online-*, 2(1), 65-73.
- Ridi, R. (2019). Neutralità della rete, tariffe gratuite e giardini recintati: le difficili scelte della libertà intellettuale. *Biblioteche oggi Trends*, 5(2), 6-17.
- Roberto, C. (2009). Pubblicazioni scientifiche, diritti d'autore e Open Access: atti del convegno tenuto presso la Facoltà di Giurisprudenza di Trento il 20 giugno 2008 (Vol. 79). Università degli Studi di Trento.
- Samuels, L. B., & Johnson, B. K. (1990). The Uniform Trade Secrets Act: The States' Response. *Creighton L. Rev.*, 24, 49.
- Sandeen, S. K. (2010). The Evolution of Trade Secret Law and Why Courts Commit Error When They Do Not Follow the Uniform Trade Secrets Act. *Hamline L. Rev.*, 33, 493
- Trequattrini, R., Lardo, A., Cuzzo, B., & Manfredi, S. (2022). Intangible assets management and digital transformation: evidence from intellectual property rights-intensive industries. *Meditari Accountancy Research*, 30(4), 989-1006.
- Vanzetti, A., & Di Cataldo, V. (2009). *Manuale di diritto industriale*. Giuffrè Editore.
- Weking, J., Desouza, K. C., Fiert, E., & Kowalkiewicz, M. (2023). Metaverse-enabled entrepreneurship. *Journal of Business Venturing Insights*, 19, e00375.
- Zammit, P. (2022). *Measuring the value of intangible assets in the local gaming industry: an analysis* (Master's thesis, University of Malta)
- Zanda, g. (2013). *La valutazione delle aziende. Italia: Giappichelli*.
- Zoboli, L. (2023). *Diritto dei brevetti e intelligenza artificiale*. EGEA spa

SITOGRAFIA

- <https://www.wired.it/article/intelligenza-artificiale-openai-google-microsoft-harris/>
- <https://dealflower.it/metaverso-economia-futuro-business-citi>
- <https://dealflower.it/metaverso-economia-futuro-business-citi/>
- <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L1937>
- <https://fiscomania.com/conferimenti-in-natura/>
- <https://iari.site/2021/02/04/la-pandemia-e-il-crollo-dei-prezzi-del-petrolio-mettono-a-rischio-il-successo-di-vision-2030/>
- <https://iari.site/2021/02/04/la-pandemia-e-il-crollo-dei-prezzi-del-petrolio-mettono-a-rischio-il-successo-di-vision-2030/>
- <https://taqem.gov.sa/en/>
- <https://www.corrierecomunicazioni.it/digital-economy/iot-nel-manifatturiero-mercato-in-crescita-giro-daffari-da-98-miliardi-al-2026/>
- <https://www.corrierecomunicazioni.it/digital-economy/iot-nel-manifatturiero-mercato-in-crescita-giro-daffari-da-98-miliardi-al-2026/>
- <https://www.diritto.it/l-ambito-dei-conferimenti-possibili-in-s-p-a-il-problema-della-conferibilita-del-know-how/>
- <https://www.filodiritto.com/gli-apporti-di-know-how-nelle-societa-di-capitali>
<http://www.notaiodidomenico.it/DOTTRINA/SOCIETA'/conff.htm>
- <https://www.filodiritto.com/gli-apporti-di-know-how-nelle-societa-di-capitali>
- <https://www.irealtors.it/clients/tecnocasa/>
- https://www.morganstanley.com/im/publication/msinvf/commentary/ic_msinvf_usadvantage_it.pdf
- <https://www.ottimistierazionali.it/il-potere-dellia-nei-mercati-emergenti/>
- <https://www.ottimistierazionali.it/il-potere-dellia-nei-mercati-emergenti/>
- <https://www.samsungsds.com/en/insights/enterprise-nft.html>
- <https://www.samsungsds.com/en/insights/enterprise-nft.html>
- <https://www.wallstreetprep.com/knowledge/purchase-price-allocation-ppa/>
- <https://www.wallstreetprep.com/knowledge/purchase-price-allocation-ppa/>