



Marchi, Design e Brevetti

Beni intangibili di
valore per l'impresa



Programma



Benvenuto

- **Manuele Musso** - *Vice Presidente Unione Industriali Torino*
- **Giorgio Giodda** - *Presidente CDAF*
- **Marco Andreoletti** - *Amministratore Delegato PRAXI*

Moderatore

- **Luigi Boggio** - *Partner PRAXI Intellectual Property*

Brevetti, Marchi e Design: strumenti di supporto e guida per tutelare il business dall'idea al mercato

- **Edoardo Mola** - *Amministratore Delegato PRAXI Intellectual Property*

Riflessioni sulla valorizzazione e valutazione dei titoli di Proprietà Industriale

- **Andrea Parodi** - *Partner PRAXI*

Presentazione dei bandi Brevetti+ Marchi+ Disegni+ - Edizione 2024

- **Chiara Pisano** - *Servizio Economico Unione Industriali Torino*

Il valore del marchio per Costadoro

- **Giulio Trombetta** - *Presidente e Amministratore Delegato Costadoro S.p.A.*

Il valore del brevetto per start up ed acceleratori

- **Eugenia Forte** - *Director at Plug and Play Tech Center and Takeoff Accelerator*

Brevetti, Marchi e Design: strumenti di supporto e guida per tutelare il business dall'idea al mercato

Edoardo Mola

Amministratore Delegato
PRAXI Intellectual Property



La proprietà industriale

Depositare o codificare

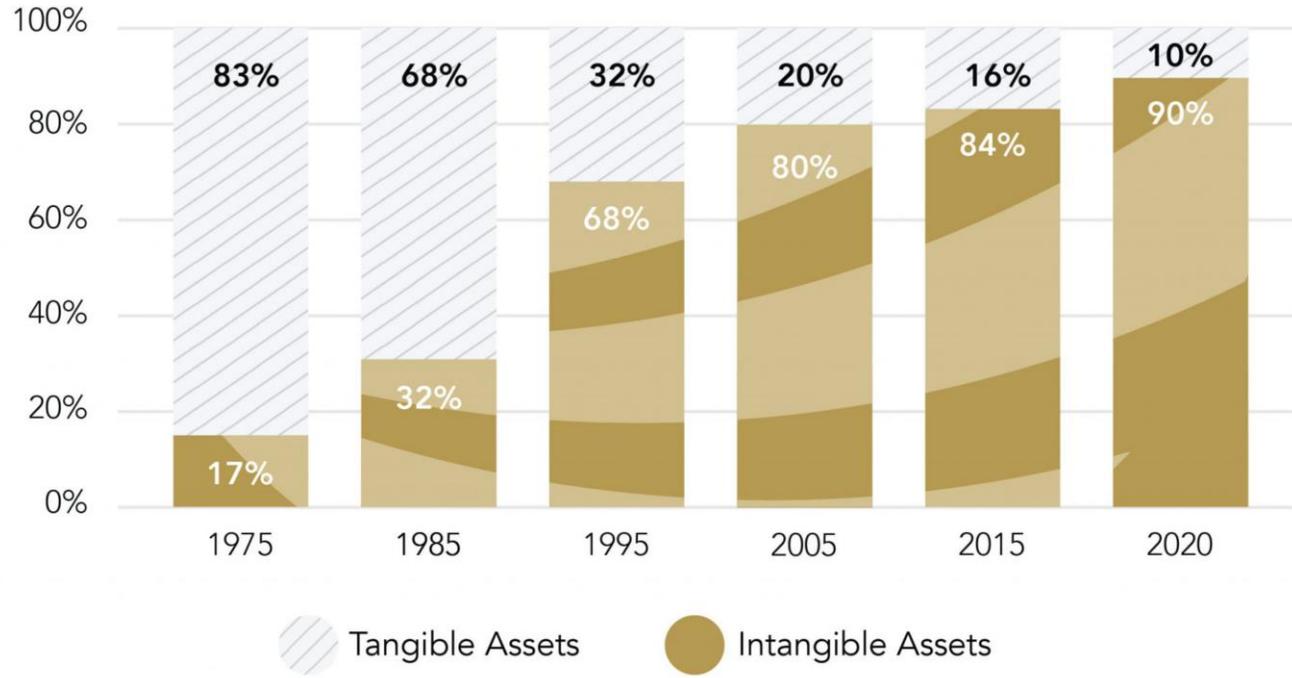
DEPOSITARE

- marchi (anche storici, collettivi, di certificazione)
- brevetti (anche algoritmi)
- disegni/modelli (forme 2-3D)
- varietà vegetali
- topografie semiconduttori
- modelli di utilità
- indicazioni geografiche - denominazioni di origine

CODIFICARE

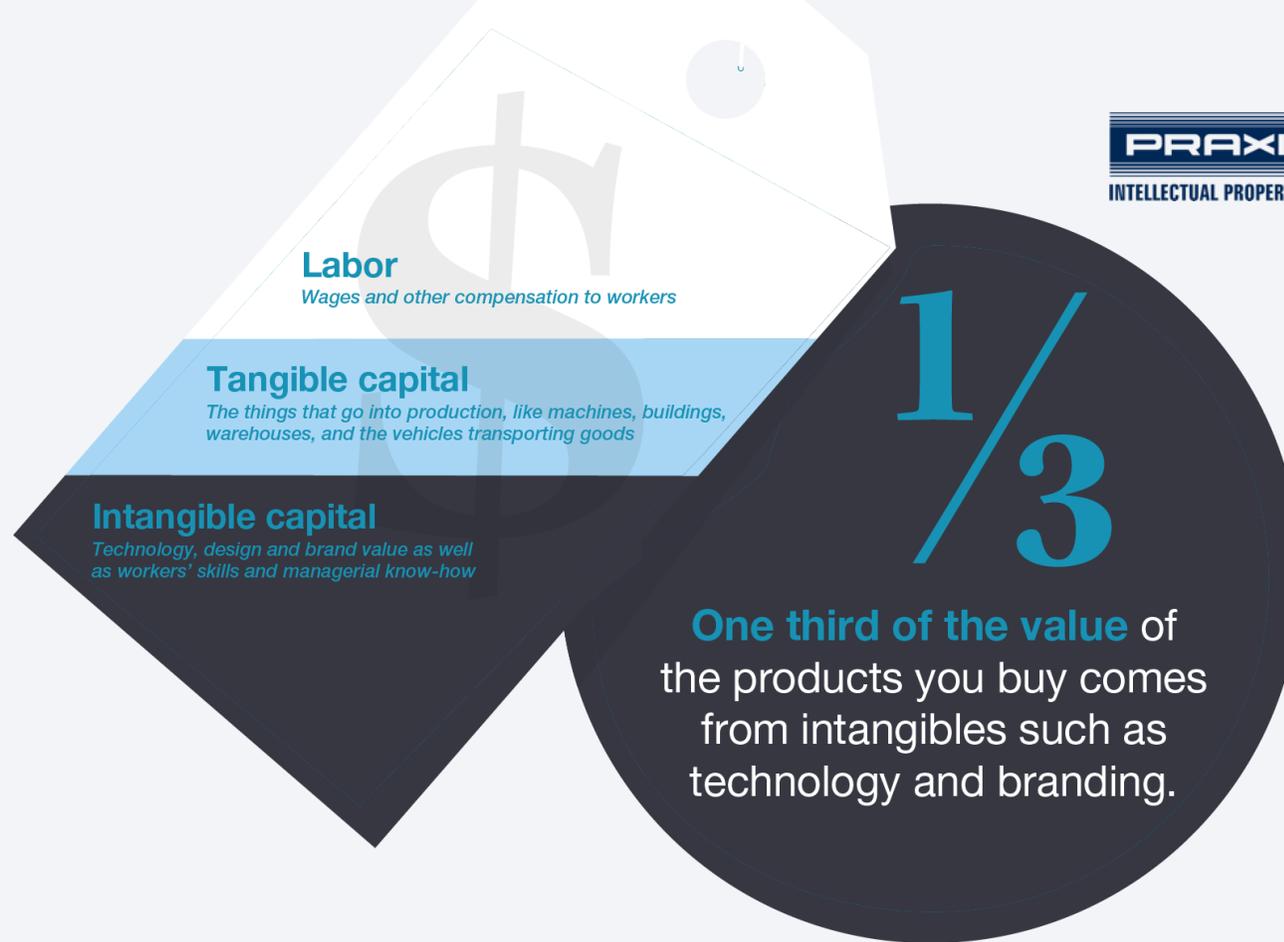
- know how/segreti commerciali
- diritto d'autore (software, disegno industriale, opere dell'architettura, letterarie etc.)

Components of S&P 500 Market Value



<https://www.wipo.int/web/intangible-assets>

IP and other intangibles add twice as much value to products as tangible capital



R&D



Parts manufacture



Assembly



Distribution



Product

World Intellectual Property
Report 2017 – Intangible Capital
in Global Value Chains

Proprietà aziendale

Situazioni da gestire

- consulenti/fornitori (anche progettisti/designer, informatici, agenzie di comunicazione)
- utilizzo: contratto trascritto
- segreti commerciali: codifica e.g. informatica con accessi monitorati
- fusioni/cessioni di rami d'azienda
- co-design e.g. progetti finanziati Horizon Europe

Riflessioni sulla valorizzazione e valutazione dei titoli di Proprietà Industriale

Andrea Parodi

Partner PRAXI



Finalità di valutazione



Quando serve la valutazione di un intangibile (finalità)

Impairment test

La valutazione annuale in bilancio del goodwill e degli intangibles specifici contabilizzati la cui vita utile non è definibile (indeterminata), pone il problema di sostituire il loro ammortamento “sistemico” con un ammortamento “economico”, che rifletta cioè la reale dinamica del valore (corrispondente alla riduzione intervenuta nel valore corrente; non si contabilizzano gli aumenti intervenuti, se non nel caso di nuove acquisizioni). E' questo il tema dell'impairment test che richiede una serie di analisi circa la valutazione e le metodologie di misurazione degli intangibles.

Allocazione del prezzo di acquisizione (PPA nell'ambito dei principi internazionali)

L'allocazione, per fini contabili, del prezzo sopportato in sede di acquisizione o incorporazione dell'azienda alle varie classi di attività deve tener conto dell'obbligatorietà di contabilizzare le acquisizioni di aziende, nonché le altre operazioni straordinarie (fusioni, scissioni ecc.) con il cosiddetto acquisition metodo. Partendo dal prezzo (es. costo dell'acquisizione), è necessario un processo di allocazione finalizzato a fornire alla contabilità tutti i valori analitici necessari per il bilancio. Tale processo riguarda quindi anche l'intangibile specifico.

Approfondimento nel caso di Allocazione del Prezzo di Acquisto (PPA)

Figura 1

Mappa dei possibili interlocutori aziendali nella fase di identificazione degli intangibili ai fini di PPA (esempio impresa manifatturiera)

	Sales/ Marketing	Manufacturing	R&D Engineering	Purchasing	Legal	Administration/ Finance
Trademarks	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	
Patents	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Proprietary Technology		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
Records and Drawings		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
Software		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
Copyrights	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
Providing contracts	<input checked="" type="checkbox"/>					
Receiving contracts				<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Customer relationships	<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>	

Fonte: ASA, Valuation of intangible assets for financial reporting purposes, Advanced course, pag. 175

I metodi di valutazione degli intangibili

- 1 Metodo del costo
- 2 Metodo dei tassi di royalty
- 3 Metodo delle transazioni comparabili
- 4 Metodo Premium Price (attualizzazione risultati differenziali)

Il processo di valutazione

Di seguito gli step (indicativi) da seguire per la valutazione di un intangibile:

1. tipologia di intangibile da valutare;
2. motivo della valutazione;
3. informazioni da acquisire (dati da raccogliere);
4. analisi della società e dell'asset da valutare;
5. scelta del metodo;
6. applicazione della metodologia valutativa;
7. risultato finale.

Processo di valutazione: brevetto

Metodo delle royalty



INFORMAZIONI DA ACQUISIRE (esempi)

- registrazione del brevetto
- caratteristiche del brevetto
- caratteristiche del mercato di riferimento
- fatturato prodotti associati ultimi 5 anni
- costi per produzione brevetto ultimi 5 anni
- redditività aziendale
- bilanci della società
- piani prospettici
- [...]

PROCESSO DI VALUTAZIONE

- analisi caratteristiche brevetto
- analisi concorrenza
- analisi economica del brevetto
- individuazione royalty media settore
- individuazione royalty da applicare
- determinazione flussi prospettici
- determinazione vita utile
- determinazione tasso di attualizzazione
- determinazione del valore finale

Esempio valutazione Brevetto

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Ricavi vendite "brevetto"	7.021	7.382	7.340	7.553	7.571	7.481	7.586	7.676	7.770	7.869
1,00% Royalty	70	74	73	76	76	75	76	77	78	79
27,90% Effetto fiscale	-20	-21	-20	-21	-21	-21	-21	-21	-22	-22
RR netta	51	53	53	54	55	54	55	55	56	57
5,89% Coefficiente attualizzazione	0,972	0,918	0,867	0,819	0,773	0,730	0,690	0,651	0,615	0,581
RR netta attualizzata	49	49	46	45	42	39	38	36	34	33
Σ royalty	411									
TAB (valore attuale risparmio fiscale)	140									
FAIR VALUE BREVETTO	551									

Valore royalty (A)	411
Base di calcolo	551
Periodo ammortamento	10
Ammortamento annuo	55
Aliquota di imposta	27,9%
Imposta annua	15
Tasso di attualizzazione	1,75%
Coefficiente di attualizzazione	9,1012
Valore attuale risparmio fiscale (B)	140

Processo di valutazione: brevetto

Metodo dei redditi differenziali



INFORMAZIONI DA ACQUISIRE (esempi)

- registrazione del brevetto
- caratteristiche del brevetto
- caratteristiche del mercato di riferimento
- fatturato prodotti associati ultimi 5 anni
- costi per produzione brevetto ultimi 5 anni
- redditività aziendale
- bilanci della società
- piani prospettici
- [...]

PROCESSO DI VALUTAZIONE

- analisi caratteristiche brevetto
- analisi concorrenza
- analisi economica del brevetto
- individuazione royalty media settore
- individuazione royalty da applicare
- determinazione flussi prospettici
- determinazione vita utile
- determinazione tasso di attualizzazione
- determinazione del valore finale

Esempio valutazione Brevetto 1/3

Analizzando il piano industriale abbiamo riscontrato un incremento importante dei ricavi che passano da circa Euro 3,2 milioni (previsione 2018 per la frizione A) a circa Euro 28 milioni entro 10 anni.

In particolare, l'incremento dei ricavi è attribuibile prevalentemente ai nuovi clienti, come riportato dalla tabella sottostante.

Attualmente la società vende la soluzione frizione A a 6 clienti, mentre in futuro prevede di aumentare la base clienti fino a circa 20 grazie alle migliori performance della soluzione frizione B che dovrebbe portare i produttori di XX, che attualmente si rivolgono al principale concorrente (e leader di mercato), ad adottare tale soluzione innovativa.

Attualmente la società ha una quota di mercato (informazione fornita dal management) nel settore del 2% circa, e prevede di raggiungere il 10% a regime grazie al nuovo prodotto.

	2018	2020	2021	REGIME
VECCHI CLIENTI	3.232.500	3.552.100	7.096.100	7.278.100
NUOVI CLIENTI	0	1.490.500	3.443.500	20.642.500
TOTALE	3.232.500	5.042.600	10.539.600	27.920.600

Esempio valutazione Brevetto 2/3

Obiettivo del brevetto

Rendere più competitivo il proprio prodotto grazie alla diminuzione delle fasi di montaggio della frizione con conseguente **riduzione dei costi di produzione**. La società punta a riflettere l'ottimizzazione **produttiva nel prezzo**, al fine di renderlo estremamente competitivo e quindi da poterlo usare per "entrare" nei prospect. Attualmente il mercato è dominato da una società dell'est asiatico.

Passaggi della stima

1. analisi dei ricavi delle vendite lungo il periodo 2020-2028 suddiviso tra clienti attuali e prospettici;
2. determinazione dei margini industriali per anno e per tipologia di cliente (vecchio e nuovo); il margine derivante dai nuovi clienti sarà del 2,5% più basso rispetto al margine previsto nel 2018 per le vendite frizione A.
3. determinazione dell'incidenza degli altri costi operativi desunti dai dati disaggregati per famiglia di prodotto;
4. Determinazione dell'EBITAI grandezza sulla quale è stato calcolato l'effetto fiscale. Il margine netto è stato successivamente attualizzato.

Esempio valutazione Brevetto 3/3

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Fatturato nuovi clienti	990.500	2.943.500	5.400.500	7.857.500	10.314.500	12.771.500	15.228.500	17.685.500	20.142.500
Costo diretto	787.500	2.362.500	4.248.214	6.133.929	8.019.643	9.905.357	11.791.071	13.676.786	15.562.500
Margine NC	203.000	581.000	1.152.286	1.723.571	2.294.857	2.866.143	3.437.429	4.008.714	4.580.000
	20,5%	19,7%	21,3%	21,9%	22,2%	22,4%	22,6%	22,7%	22,7%
Altri costi produzione	163.208	468.452	829.100	1.162.108	1.467.474	1.745.198	1.995.282	2.217.724	2.412.525
	16,5%	15,9%	15,4%	14,8%	14,2%	13,7%	13,1%	12,5%	12,0%
Ammortamenti materiali	15.360	45.645	83.746	121.847	159.948	198.049	236.149	274.250	312.351
Ebitai stimato	24.433	66.903	239.439	439.617	667.436	922.896	1.205.997	1.516.740	1.855.124
	2,47%	2,27%	4,43%	5,59%	6,47%	7,23%	7,92%	8,58%	9,21%
Imposte	-6.817	-18.666	-66.804	-122.653	-186.215	-257.488	-336.473	-423.170	-517.580
MARGINE NETTO	17.616	48.237	172.636	316.964	481.221	665.408	869.524	1.093.569	1.337.544
<i>Coefficiente attualizzazione</i>	0,8339	0,7693	0,7096	0,6546	0,6038	0,5570	0,5138	0,4740	0,4372
MARGINE NETTO ACTUAL	14.691	37.107	122.505	207.482	290.577	370.639	446.778	518.326	584.806
∑ margini actual	2.592.911								
TAB	742.854								
VALORE BREVETTO	3.335.765								

Processo di valutazione: marchio

Metodo dell'attualizzazione risultati differenziali



INFORMAZIONI DA ACQUISIRE (esempi)

- registrazione del marchio
- caratteristiche del marchio
- caratteristiche del mercato di riferimento
- fatturato del marchio ultimi 5 anni
- fatturato diviso per cliente ultimi 5 anni
- costi per sostegno del marchio ultimi 5 anni
- redditività aziendale
- bilanci della società
- piani prospettici
- [...]

PROCESSO DI VALUTAZIONE

- analisi di mercato
- analisi forza del marchio
- analisi economico marchio e no marchio (private label)
- determinazione delta prezzo
- determinazione costi aggiuntivi
- determinazione flussi prospettici (reddito)
- determinazione terminal value
- determinazione tasso di attualizzazione
- determinazione del fair value

Esempio valutazione Marchio

	A1	A2	A3	A4	A5
€ prezzo unitario PRODOTTO "A" a marchio	2,50	2,56	2,63	2,69	2,76
€ prezzo unitario PRODOTTO "primo prezzo"	1,75	1,79	1,84	1,88	1,93
€ Delta prezzo PRODOTTO "A" a marchio	0,75	0,77	0,79	0,81	0,83
pezzi Qtà vendute PRODOTTO "A" a marchio	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
€ DELTA PREZZO TOTALE "A"	1.875.000	1.921.875	1.969.922	2.019.170	2.069.649
	A1	A2	A3	A4	A5
€ prezzo unitario PRODOTTO "B" a marchio	3,75	3,84	3,94	4,04	4,14
€ prezzo unitario PRODOTTO "primo prezzo"	2,95	3,02	3,10	3,18	3,26
€ Delta prezzo PRODOTTO "B" a marchio	0,80	0,82	0,84	0,86	0,88
pezzi Qtà vendute PRODOTTO "B" a marchio	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000
€ DELTA PREZZO TOTALE "B"	1.040.000	1.066.000	1.092.650	1.119.966	1.147.965
€ Costi di distribuzione	-400.000	-400.000	-400.000	-400.000	-400.000
€ Costi di mantenimento del marchio	-700.000	-700.000	-700.000	-700.000	-700.000
€ Altri costi	-150.000	-150.000	-150.000	-150.000	-150.000
€ MARGINE LORDO PRODOTTI A MARCHIO	1.665.000	1.737.875	1.812.572	1.889.136	1.967.615
€ MARGINE NETTO (imposte) PRODOTTI A MARCHIO	1.200.465	1.253.008	1.306.864	1.362.067	1.418.650
14% Coefficiente di attualizzazione	0,877	0,769	0,675	0,592	0,519
€ Reddito da marchio attualizzato	1.053.039	964.149	882.096	806.453	736.802
€ Σ FLUSSI ANNO 1 -5	4.442.540				

Processo di valutazione: lista clienti



INFORMAZIONI DA ACQUISIRE (esempi)

- caratteristiche prodotti venduti azienda
- caratteristiche del mercato di riferimento
- fatturato base clienti ultimi 5 anni
- fatturato diviso per cliente ultimi 5 anni
- struttura rete commerciale
- costi delle rete commerciale
- redditività aziendale
- bilanci della società
- piani prospettici
- [...]

PROCESSO DI VALUTAZIONE

- analisi base clienti per anno (ABC) del fatturato e del margine
- analisi delle «derive» e churn rate (tasso di abbandono)
- determinazione clienti attivi, nuovi, persi
- fatturato associato alle classi di clientela
- stima fatturato prospettico
- determinazione tasso di inflazione
- determinazione tasso di redditività
- determinazione tasso di attualizzazione
- determinazione del tax rate
- determinazione del fair value

Esempio valutazione Customer List

Number				Turnover 2014	% vs. total	% cum vs. total	Average revenue per customer
6,99%	6,99%	10	customer for 50 % of the turnover 2014	€ 9.498.223	50,39%	50,39%	€ 949.822
15,38%	8,39%	12	customer for 70 % of the turnover 2014	€ 3.759.102	19,94%	70,34%	€ 313.259
22,38%	6,99%	10	customer for 80 % of the turnover 2014	€ 1.872.416	9,93%	80,27%	€ 187.242
35,66%	13,29%	19	customer for 90 % of the turnover 2014	€ 1.809.672	9,60%	89,87%	€ 95.246
47,55%	11,89%	17	customer for 95 % of the turnover 2014	€ 943.012	5,00%	94,88%	€ 55.471
100,00%	52,45%	75	customer for 100 % of the turnover 2014	€ 965.462	5,12%	100,00%	€ 12.873
143				€ 18.847.888			€ 131.803

Number				Turnover 2013	% vs. total	% cum vs. total	Average revenue per customer
6,25%	6,25%	10	customer for 50 % of the turnover 2013	€ 10.694.232	51,98%	51,98%	€ 1.069.423
13,75%	7,50%	12	customer for 70 % of the turnover 2013	€ 3.889.658	18,91%	70,89%	€ 324.138
21,25%	7,50%	12	customer for 80 % of the turnover 2013	€ 1.965.986	9,56%	80,45%	€ 163.832
34,38%	13,13%	21	customer for 90 % of the turnover 2013	€ 1.979.627	9,62%	90,07%	€ 94.268
45,00%	10,63%	17	customer for 95 % of the turnover 2013	€ 995.942	4,84%	94,91%	€ 58.585
100,00%	55,00%	88	customer for 100 % of the turnover 2013	€ 1.047.140	5,09%	100,00%	€ 11.899
160				€ 20.572.586			€ 128.579

Esempio valutazione Customer List

Inclusi solo clienti con ft annuo > 10.000 €

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	fedeltà
CL 1	CUSTOMER AT 2009	101	100	91	87	83	78	77,23%
		14.773.353	16.518.879	16.399.498	18.402.908	17.544.417	16.443.876	111,31%
CL 2	NEW CUSTOMERS 2010		14	14	12	13	10	71,43%
			566.837	547.604	672.909	827.513	660.401	116,51%
CL 3	NEW CUSTOMERS 2011			18	15	15	13	72,22%
				1.103.053	980.698	1.362.521	739.988	67,09%
CL 4	NEW CUSTOMERS 2012				14	11	10	71,43%
					413.337	587.240	627.791	151,88%
CL 5	NEW CUSTOMERS 2013					5	4	80,00%
						158.223	226.761	143,32%
CL 6	NEW CUSTOMERS 2014						3	
							89.807	
	TOTALE CLIENTI	101	114	123	128	127	118	
	TOTALE FATTURATO	14.773.353	17.085.716	18.050.155	20.469.852	20.479.914	18.788.623	
	Fatturato % nuovi clienti		3,32%	3,03%	3,29%	4,04%	3,51%	
	Trend crescita fatturato		15,65%	22,18%	38,56%	38,63%	27,18%	
				5,64%	19,81%	19,87%	9,97%	
					13,41%	13,46%	4,09%	
						0,05%	-8,21%	

Esempio valutazione Customer List

	A	B	C = A*B	D = C * L	E = D*27,9%	F = D-E	G	H = F*G
Periodo	Fatturato	Fedeltà	Fatt clienti	Redditività	TAX	Netto	Coeff act	Finale
1	20.400.000	95%	19.461.600	973.080	-271.489	701.591	0,889	623.636
2	20.808.000	91%	18.893.664	944.683	-263.567	681.117	0,790	538.166
3	21.224.160	86%	18.295.226	914.761	-255.218	659.543	0,702	463.218
4	21.648.643	82%	17.665.293	883.265	-246.431	636.834	0,624	397.572
5	22.081.616	77%	17.002.844	850.142	-237.190	612.953	0,555	340.145
6	22.523.248	64%	14.324.786	716.239	-199.831	516.409	0,493	254.729
7	22.973.713	50%	11.532.804	576.640	-160.883	415.758	0,438	182.294
8	23.433.188	37%	8.623.413	431.171	-120.297	310.874	0,390	121.161
9	23.901.851	23%	5.593.033	279.652	-78.023	201.629	0,346	69.852
10	24.379.888	10%	2.437.989	121.899	-38.276	83.623	0,308	25.751
								3.016.526

Inflazione	2,0%	(I)
Redditività	5,0%	(L)
Tasso actual	12,5%	(M)

Processo di valutazione: assembled workforce

Il valore della “forza lavoro” (assembled workforce) come parte dell’organizzazione aziendale, è stato determinato con il metodo del costo di ripristino, ovvero del costo che un soggetto terzo dovrebbe sostenere per poter disporre di una forza lavoro avente le medesime (o comunque simili) caratteristiche della forza lavoro appartenente al ramo d’azienda in oggetto.

Il metodo di stima prevede che si debbano determinare (i) i costi per l’assunzione del personale (nella quantità e tipologia contrattuale in essere), (ii) stimare i costi legati alle inefficienze derivanti dai primi mesi di inserimento nella struttura e (iii) stimare i costi della seniority.

La stima è stata effettuata sulla base della composizione della forza lavoro afferente al ramo d’azienda e sulla base delle informazioni in possesso del valutatore.

Processo di valutazione: assembled workforce



INFORMAZIONI DA ACQUISIRE (esempi)

- informazioni generiche società
- attività svolta
- redditività aziendale
- bilanci della società
- organigramma
- elenco dei lavoratori
- Informazioni per singolo lavoratore
- [...]

PROCESSO DI VALUTAZIONE

- analisi dell'organigramma e individuazione delle figure da stimare
- analisi della documentazione per singolo lavoratore
- individuazione dei fattori chiave su cui basare la stima
- determinazione del (i) costo della selezione, (ii) costo dell'inefficienza e (iii) la seniority
- sviluppo del calcolo
- determinazione del valore finale
- determinazione del fair value

Processo di valutazione: assembled workforce

Per ciascun lavoratore appartenente al ramo/azienda abbiamo acquisito le seguenti informazioni:

- 1) denominazione;
- 2) data di nascita;
- 3) data di assunzione;
- 4) titolo di studio;
- 5) qualifica;
- 6) livello contrattuale;
- 7) RAL.

Sulla base di queste informazioni, la forza lavoro è stata divisa in funzione:

- 1) dell'anzianità;
- 2) della qualifica.

Processo di valutazione: assembled workforce

I fattori che abbiamo considerato sono i seguenti:

1. costo della selezione, ovvero il costo medio per dipendente (diversificato in funzione dell'inquadramento) che un terzo dovrebbe sostenere per poter disporre di una pari struttura organizzativa;
2. costo dell'inefficienze, ovvero il costo in termini di minor produttività nei primi 4-6 mesi dall'assunzione
3. costo della seniority, ovvero il costo medio della RAL aggiuntivo correlato all'esperienza maturata in un congruo arco temporale.

(€)	Numero	RAL media	COSTO DELLA SELEZIONE				INEFFICIENZA					SENIORITY				TOTALE
			%	Singolo	FTE	Sub totale	Mesi	%	Singolo	FTE	Sub totale	%	Singolo	FTE	Sub totale	
Manager	1	85.000	22%	18.700	1	18.700	6	25%	10.625	1	10.625	15%	12.750	1	12.750	42.075
Impiegati	15	39.376	18%	7.088	15	106.314	6	25%	4.922	15	73.829	12%	4.594	15	68.907	249.050
Produzione	13	31.684	12%	3.802	13	49.427	6	25%	3.960	13	51.486	20%	6.459	13	83.962	184.875
	29	37.501		29.590	29	174.441				29	135.940			29	165.619	476.001
																TAB 111.855
																VALORE WORKFORCE 587.856

Determinazione del tasso di attualizzazione

Il costo medio ponderato del capitale di un'impresa (in inglese "WACC - Weighted Average Cost of Capital") è il tasso di rendimento minimo che un fornitore di risorse richiede come compensazione per il proprio contributo di capitale.

Il metodo più utilizzato per stimare il tasso di rendimento richiesto consiste nel calcolo del costo marginale di ogni fonte di capitale e nella media ponderata di tali costi, denominata "media ponderata del costo del capitale" (WACC). I pesi della formula del WACC sono relativi all'incidenza delle singole fonti di finanziamento sul capitale totale investito nell'impresa, ovvero dipendono dal rapporto d'indebitamento e dall'incidenza del capitale proprio sul capitale totale.

La struttura finanziaria dell'impresa incide fortemente sul calcolo del costo del capitale.

$$\text{WACC} = C_e \times (1-d) + C_d \times (1-t) \times d$$

Determinazione del tasso di attualizzazione

Esempio di determinazione del WACC nel caso di stima di un intangibile settore industriale

VOCE	PARAMETRO	FONTE
RISK FREE RATE	4,00%	BTP 10 anni – media ultimi 12 mesi
MARKET RISK PREMIUM	6,2%	Fonte: Fernandez survey 2024
BETA UNLEVRED	1,12	Fonte: Damodaran, gennaio 2024 settore XXX
BETA LEVERED	1,24	
SIZE PREMIUM	3%	Premio per le ridotte dimensioni dell'azienda in valutazione
COSTO DELL'EQUITY	12,92%	
COSO DEBITO LORDO	5%	
Effetto fiscale (24%)	-1,20%	
COSTO DEL DEBITO	3,80%	
WACC	11,73%	Equity 87% - Debito 13% Fonte: Damodaran, gennaio 2024 settore XXX

Presentazione dei bandi Brevetti+ Marchi+ Disegni+ Edizione 2024

Chiara Pisani

Servizio Economico Unione Industriali Torino



Bandi BREVETTI+ MARCHI+ DISEGNI+ Edizione 2024

Marchi, design e Brevetti: beni intangibili di valore per l'impresa

29 ottobre 2024



UNIONE INDUSTRIALI
Torino



Brevetti+



Cos'è?

Brevetti + è l'incentivo per la valorizzazione economica dei brevetti, istituito dal **Ministero delle Imprese e del Made in Italy** e affidato, come ente gestore, ad **Invitalia**.

Edizioni 2011 – 2015 – 2019 – 2021 – 2022 - 2023

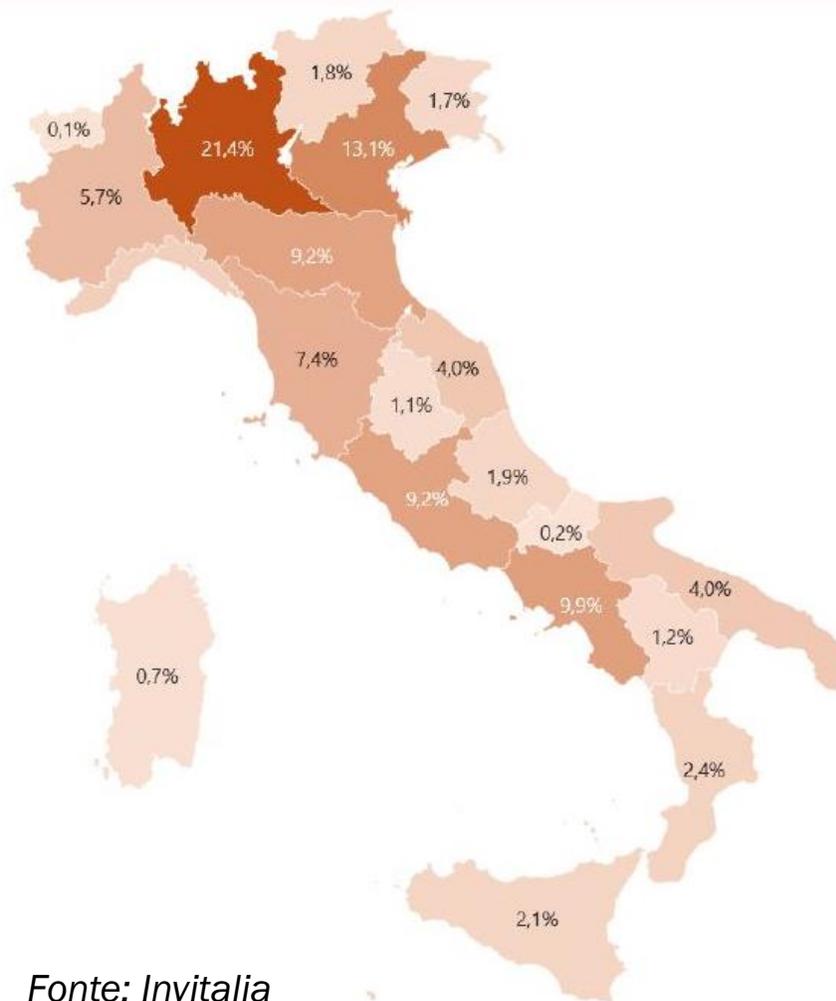
Oltre 3.400 domande presentate, 2.072 domande ammesse

Obiettivo

Favorire lo sviluppo di una strategia brevettuale e l'accrescimento della capacità competitiva delle PMI Italiane, attraverso la concessione di un'agevolazione a fondo perduto finalizzata all'acquisto di servizi specialistici funzionali alla valorizzazione di un brevetto

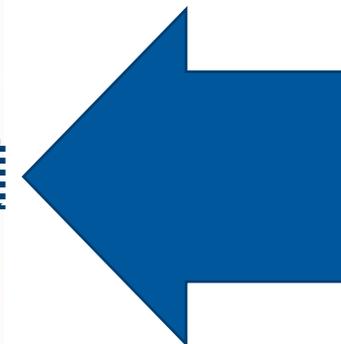


Brevetti+ Distribuzione territoriale

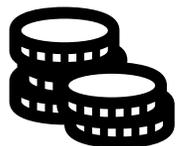


Fonte: Invitalia

REGIONI	DOMANDE PRESENTATE
Lombardia	21,4%
Veneto	13,1%
Campania	9,9%
Emilia Romagna	9,2%
Lazio	9,2%
Toscana	7,4%
Piemonte	5,7%
Marche	4,0%
Puglia	4,0%
Liguria	2,8%
Calabria	2,4%
Sicilia	2,1%
Abruzzo	1,9%
Trentino Alto Adige	1,8%
Friuli Venezia Giulia	1,7%
Basilicata	1,2%
Umbria	1,1%
Sardegna	0,7%
Molise	0,2%
Valle d'Aosta	0,1%
TOT	100,0%



Brevetti+ ed. 2024



Dotazione finanziaria

20 milioni di euro



Beneficiari

PMI che si trovino in una delle seguenti condizioni

- Titolari di un **brevetto** per invenzione industriale **concesso in Italia** successivamente al **01/01/23** ovvero titolari di una **licenza esclusiva trascritta all'UIBM** di un brevetto per invenzione industriale concesso in Italia successivamente al **01/01/2023**;
- Titolari di una **domanda nazionale di brevetto** per invenzione industriale depositata successivamente al **01/01/22** con un **rapporto di ricerca con esito "non negativo"**;
- Titolari di un **brevetto concesso dall'EPO** e **convalidato in Italia** successivamente al **01/01/2023**
- Titolari di una **domanda di brevetto europeo** o di una **domanda internazionale di brevetto** depositata successivamente al **01/01/22**, con il relativo rapporto di ricerca con esito "non negativo", che rivendichi la **priorità di una precedente domanda nazionale di brevetto**



Apertura sportello

Dal 29 ottobre 2024 ore 12.00



Brevetti+ ed. 2024



Tipologia dell'agevolazione

Fondo perduto con intensità dell'80% dei costi ammissibili (max 140mila euro) per l'acquisto di servizi specialistici
Reg. de minimis



Progetto di valorizzazione

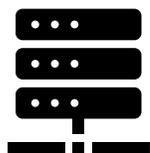
I **servizi specialistici** devono rientrare nelle seguenti aree di servizio:

- A. Progettazione, ingegnerizzazione e industrializzazione
 - B. Organizzazione e sviluppo
 - C. Trasferimento tecnologico
- Il progetto non può basarsi su un'unica tipologia di servizio
 - Nel progetto dev'essere presente almeno un servizio in area A
 - Valore dei servizi B+C \leq al 40% del totale del piano richiesto

Non è ammessa alcun tipo di partecipazione societaria tra l'impresa proponente ed i fornitori dei servizi



Brevetti+ ed. 2024



Servizi specialistici

A. Progettazione, ingegnerizzazione e industrializzazione

- i. studio di fattibilità
- ii. progettazione produttiva
- iii. studio, progettazione ed ingegnerizzazione del prototipo, anche in un'ottica di incremento del valore del Technology Readiness Level (TRL);
- iv. progettazione e realizzazione firmware esclusivamente per macchine a controllo numerico finalizzate al ciclo produttivo
- v. analisi e definizione dell'architettura software
- vi. test di produzione
- vii. certificazioni di prodotto o di processo strettamente connesse al brevetto oggetto della domanda.

B. Organizzazione e sviluppo

- i. organizzazione dei processi produttivi
- ii. analisi per la definizione qualitativa e quantitativa dei nuovi mercati geografici e settoriali;
- iii. definizione della strategia di comunicazione, promozione e presidio dei canali distributivi.

C. Trasferimento tecnologico

- i. predisposizione accordi di segretezza
- ii. predisposizione accordi di concessione in licenza del brevetto
- iii. contratti di collaborazione tra PMI e istituti di ricerca/università



Disegni+



Cos'è?

Disegni + è l'incentivo per la valorizzazione di disegni e modelli, istituito dal **Ministero delle Imprese e del Made in Italy** e affidato, come ente gestore, a **Unioncamere**.



Disegni+ ed. 2024



Dotazione finanziaria

10 milioni di euro



Beneficiari

Micro, piccole e medie imprese

Titolari del disegno oggetto del progetto di valorizzazione. Il disegno deve essere registrato presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM) o l'Ufficio dell'Unione europea per la proprietà intellettuale (EUIPO) o l'Organizzazione mondiale per la proprietà intellettuale (OMPI). In tale ultimo caso tra i Paesi designati deve esserci l'Italia. Il disegno/modello deve essere registrato **a decorrere dal 1° gennaio 2022** e comunque in data antecedente alla presentazione della domanda di partecipazione ed essere in corso di validità.



Apertura sportello

Dal 12 novembre 2024 ore 12.00



Disegni+ ed. 2024



Tipologia dell'agevolazione

Fondo perduto con intensità dell'80% dei costi ammissibili (max 60mila euro) per l'acquisto di servizi specialistici
Reg. de minimis



Progetto di valorizzazione

Spese sostenute successivamente alla domanda di agevolazione

Acquisizione dei servizi per:

- realizzazione di prototipi e di stampi
- consulenza tecnica per la catena produttiva finalizzata alla messa in produzione del prodotto/disegno
- consulenza tecnica per certificazioni di prodotto o sostenibilità ambientale (dove emerga con chiarezza la tipologia di certificazione da ottenere)
- consulenza specializzata nell'approccio la mercato
- consulenza legale per la tutela da azioni di contraffazione e/o per accordi di licenza relativi al disegno/modello registrato





Cos'è?

Marchi+ è l'incentivo per la tutela dei Marchi all'estero, istituito dal **Ministero delle Imprese e del Made in Italy** e affidato, come ente gestore, a **Unioncamere**.

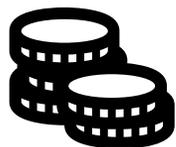
Due linee con le seguenti finalità:

Misura A: agevolazioni per favorire la registrazione di marchi dell'Unione europea presso EUIPO (Ufficio dell'Unione europea per la Proprietà Intellettuale) attraverso l'acquisto di servizi specialistici esterni

Misura B: agevolazioni per favorire la registrazione di marchi internazionali presso OMPI (Organizzazione Mondiale per la Proprietà Intellettuale) attraverso l'acquisto di servizi specialistici esterni



Marchi+ ed. 2024



**Dotazione
finanziaria**

2 milioni di euro



Beneficiari

Micro, piccole e medie imprese

Per la **misura A** l'impresa deve aver effettuato dal 1° gennaio 2021 il deposito della domanda di registrazione presso EUIPO del marchio oggetto dell'agevolazione, aver ottemperato al pagamento delle tasse di deposito e aver ottenuto la registrazione, presso EUIPO, del marchio dell'Unione europea oggetto della domanda di partecipazione. Per la **misura B** l'impresa deve aver effettuato dal 1° gennaio 2021 almeno una delle seguenti attività: deposito della domanda di registrazione presso OMPI di un marchio registrato a livello nazionale presso UIBM o EUIPO, deposito della domanda di registrazione presso OMPI di un marchio per il quale è già stata depositata domanda di registrazione presso UIBM o EUIPO, deposito della domanda di registrazione successiva di un marchio registrato presso OMPI nonché aver ottenuto la pubblicazione della domanda di registrazione sul registro internazionale dell'OMPI del marchio oggetto della domanda di partecipazione



Apertura sportello

Dal 26 novembre 2024 ore 12.00



Marchi+ ed. 2024



Tipologia dell'agevolazione

Tanto la Misura A quanto la Misura B prevedono l'erogazione di un **contributo a fondo perduto**, ai sensi del Reg. *de minimis*, rispettivamente concesso nella misura dell'80% delle spese ammissibili, max 6mila euro per marchio e del 90% delle spese ammissibili, max 9mila euro per marchio



Spese ammissibili

Spese sostenute successivamente al 1° gennaio 2020 e antecedentemente la presentazione della domanda di agevolazione

Misura A: progettazione della rappresentazione, assistenza al deposito, ricerca di anteriorità, assistenza legale per azioni di tutela del marchio in risposta a opposizioni seguenti al deposito della domanda di registrazione, tasse di deposito EUIPO.

Misura B: progettazione della rappresentazione, assistenza per il deposito, ricerche di anteriorità, assistenza legale per azioni di tutela del marchio in risposta a opposizioni/rilievi seguenti al deposito della domanda di registrazione, tasse sostenute presso UIBM o EUIPO e presso OMPI per la registrazione internazionale



**Ricerca e
innovazione**

**Trasferimento
Tecnologico**



UNIONE INDUSTRIALI
Torino

SWIch – Sostegno alle attività RSI e alla valorizzazione economica dell'innovazione ed. 2024



Dotazione finanziaria	80 milioni di euro
Beneficiari	PMI anche innovative, start-up innovative, GI, Small-mid caps, OdR (solo se in collaborazione con imprese)
Descrizione	<p>Linea 1 – Sostiene le attività di ricerca industriale e sviluppo sperimentale in un ampio range di TRL (3-6), tagli di investimento e forme partecipative. Sostenere l'innovazione del processo produttivo per realizzare prodotti maggiormente sostenibili e rendere il processo produttivo più efficiente.</p> <p>Linea 2 - Supporto alle attività di ricerca industriale, sviluppo sperimentale e innovazione in fase avanzata CONFIGURANTI un piano definito di valorizzazione industriale/commerciale dei risultati</p>
Investimenti ammessi	Interventi volti a migliorare la competitività e la sostenibilità dell'azienda.
Incentivo	Sovvenzione a fondo perduto (ESL min 25% max 60%)



Sostegno alla valorizzazione economica dei risultati della ricerca



Dotazione finanziaria	5 milioni di euro
Beneficiari	Micro, Piccole e Medie imprese, start up innovative e gli spin off industriali
Descrizione	La misura sostiene gli investimenti delle imprese finalizzati a portare sul mercato i risultati di un progetto di RSI conclusosi nell'arco dei 24 mesi precedenti la presentazione della domanda. TRL 8/9 conseguito al termine delle attività di RSI svolte in precedenza
Investimenti ammessi	Gli interventi ammissibili dovranno prevedere spese ammissibili per almeno: <ul style="list-style-type: none">• 200mila euro per micro/piccole imprese• 350mila euro per le medie imprese
Incentivo	Sovvenzione a fondo perduto (max 1 milione di euro)



SkillsXS3 – Rafforzamento delle competenze del personale occupato



Soggetto gestore	5 milioni di euro
Beneficiari	Micro, piccole e medie imprese, comprese le Start-up innovative
Descrizione	La Misura mira a supportare il rafforzamento delle capacità e delle competenze interne delle mPMI, attraverso percorsi formativi che si inseriscano nell'ambito di progetti di sviluppo aziendale connessi ad attività di RSI.
Investimenti ammessi	La Misura finanzia percorsi di rafforzamento delle capacità/competenze interne delle mPMI, in corrispondenza dello sviluppo e/o dell'integrazione di tecnologie/soluzioni innovative. Importo min: 5mila euro - Max: 70mila euro Durata: da 6 a 24 mesi (36 per dottorato industriale)
Incentivo	Sovvenzione a fondo perduto



Sostegno alla prima crescita delle start-up innovative



Dotazione finanziaria	5 milioni di euro
Beneficiari	Start-up innovative
Descrizione	<ul style="list-style-type: none">• sostenere il posizionamento competitivo e di mercato di progetti imprenditoriali originanti da iniziative pubbliche (spin-off della ricerca) o private e fondati su prodotti/servizi/modelli di business innovativi• incentivare l'avvicinamento da parte delle startup di investitori esterni e il reperimento di risorse da parte degli stessi• Coerenza con strategia S3
Investimenti ammessi	<ul style="list-style-type: none">• Piano di attività/spesa tra 100mila e 300mila euro, durata max 18 mesi• Reperimento delle risorse presso investitori esterni (diversi dai fondatori) che non dovranno modificare la dimensione di piccola impresa
Incentivo	Sovvenzione a fondo perduto



Consolidamento patrimoniale e crescita delle start-up innovative



Dotazione finanziaria	5 milioni di euro
Beneficiari	Start-up innovative
Descrizione	Sostegno ai progetti di sviluppo presentati dalle start up innovative e contenuti in un business plan, a condizione che la start up effettui un'operazione di rafforzamento patrimoniale, funzionale alla realizzazione dello stesso, almeno pari al contributo pubblico richiesto.
Investimenti ammessi	<p>Le operazioni di rafforzamento patrimoniale (min 150mila euro), devono essere almeno pari al contributo richiesto. L'apporto di risorse da parte degli investitori esterni deve essere almeno pari al 50% dell'operazione di rafforzamento patrimoniale e quindi avere entità minima di 75mila euro.</p> <p>Gli investimenti di capitale esterno possono essere effettuati da imprese corporate di qualsiasi tipologia e dimensione (grandi imprese o PMI) o investitori specializzati (es. fondi di venture capital).</p> <p>Ammissibilità delle operazioni avviate dal 21/12/2023</p>
Incentivo	Sovvenzione a fondo perduto (max 500mila euro)



Agevolazioni nazionali

Alcuni spunti ...

- Beni strumentali «Nuova Sabatini»
- Industria 5.0 – Credito d'imposta
- Contratti di sviluppo Tutela Ambientale
- Fondo di Transizione Industriale
- Economia circolare
- Filiera Idrogeno rinnovabile
- ...



Servizio Credito e Finanza

Dott. Giancarlo Somà (Responsabile) g.soma@ui.torino.it

Dott.ssa Chiara Pisani c.pisani@ui.torino.it

Telefono 011-5718322

E-mail: economico@ui.torino.it



UNIONE INDUSTRIALI
Torino

Il valore del marchio per Costadoro

Giulio Trombetta

Presidente e Amministratore Delegato
Costadoro S.p.A.



CAFFÈ
COSTADORO
TORINO 1890



CAFFÈ COSTANODO









CAFFÈ COSTADORO

ENTHUSIASTIC COFFEE ROASTERS

Since 1890 - Torino



CAFFÈ COSTADORO

TORINO 1890





**CAFFÈ
COSTADORO**



**CAFFÈ
COSTADORO**
ENTHUSIASTIC COFFEE ROASTERS
Since 1890 - Torino

**CAFFÈ
COSTADORO**
TORINO 1890

CAFFÈ
COSTADORO
TORINO 1890

Il valore del brevetto per start up ed acceleratori

Eugenia Forte

Director at Plug and Play Tech Center and
Takeoff Accelerator





PRAXI Group

PRAXI S.p.A.

Organizzazione e Consulenza
Bologna Firenze Genova Milano Napoli
Padova Roma Torino Trento Verona
www.praxi.praxi

PRAXI Intellectual Property S.p.A.

Consulenza in Proprietà Industriale e Intellettuale
Torino Civitanova M. Genova Lugano Milano
Padova Roma Savona Trento Venezia M. Verona
www.praxi-ip.praxi

PRAXI Alliance

Worldwide Executive Search
www.praxialliance.praxi

PRAXI Valuations

Global Independent Advisers
www.praxivaluations.praxi

UpsideTown S.r.l.

Real Estate & Green Energy Crowdfunding
www.upsidetown.it

Consalia Ltd.

Sales Business School
London
www.consalia.com



in X @ ▶ v
www.praxi.praxi

Grazie a tutti!

