



European IPR Helpdesk

Scheda Informativa

Segreti commerciali: uno strumento efficace per la competitività

Giugno 2017¹

Introduzione	2
1. Che cos'è un segreto commerciale?	2
2. Come vengono protetti i segreti commerciali nell'UE?	3
2.1. La Direttiva UE sui Segreti Commerciali	3
2.2. Requisiti per la protezione	4
3. Segreti commerciali e IPR	8
4. Appropriazione indebita di segreto commerciale	10
4.1. Rimedi	10
Sommario	12
Informazioni utili	13

¹ Il presente documento è una traduzione della versione originale (in inglese), effettuata da un'agenzia di traduzione esterna all'European IPR Helpdesk. A causa della traduzione, possono esserci discrepanze tra il documento originale e la versione tradotta del documento, nel qual caso prevarrà il documento originale.

Introduzione

Il processo di ricerca e creazione porta allo sviluppo di informazioni significative che potrebbero spesso non rientrare nell'ambito della protezione fornita dai Diritti di Proprietà Intellettuale (IPR, Intellectual Property Rights) tradizionali, come i brevetti o il copyright. Inoltre, alcune aziende potrebbero non ritenere appropriato che le loro informazioni siano protette tramite IPR. Nondimeno, queste informazioni sono preziose per l'innovazione e la competitività delle aziende. Pertanto, è importante mantenere "riservate" le informazioni preziose.

In generale, le informazioni che vengono mantenute riservate al fine di preservare i guadagni competitivi vengono definite come "**segreti commerciali**". Il business e il mondo accademico a volte usano altri nomi, come "know-how proprietario" o "tecnologia proprietaria", per riferirsi alle informazioni segrete commerciali.

Alcuni dei segreti commerciali più noti includono la ricetta della Coca-Cola, la ricetta del rivestimento di pollo di KFC, l'algoritmo di Google o l'Elenco dei Bestseller del New York Times. Le aziende che sono state fondate come start-up, come Google, devono il loro successo in gran parte ai segreti commerciali che hanno consentito loro di capitalizzare le proprie conoscenze e di attrarre i consumatori verso i loro prodotti.

La presente scheda informativa illustra l'importanza dei segreti commerciali per le imprese e fornisce informazioni in fatto di protezione del segreto commerciale, il che potrebbe rivelarsi vantaggioso in particolare per le piccole e medie imprese (PMI).

1. Che cos'è un segreto commerciale?

Un segreto commerciale consiste di informazioni riservate nel contesto di business o commercio. Affinché una determinata informazione sia classificata come segreto commerciale, deve soddisfare tutti i seguenti requisiti:



- Essere un segreto nel senso che non deve essere conosciuta o facilmente accessibile a una vasta cerchia di persone
- Avere un valore commerciale in quanto è segreta
- Essere stata soggetta a misure ragionevoli, da parte della persona che controlla legalmente le informazioni, per essere mantenuta segreta²

² Art 2(1) della La Direttiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2016, *sulla protezione del know-how e delle informazioni commerciali riservati (segreti commerciali) contro l'acquisizione, l'utilizzo e la divulgazione illeciti*. Il testo integrale della direttiva è a disposizione [qui](#). La definizione sopra menzionata è anche inclusa nell'art. 39 dell'Accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio (accordo TRIPS), disponibile [qui](#).

I segreti commerciali sono una risorsa preziosa per molte aziende i cui beni possono, per esempio, non essere brevettabili ma avere un grande valore commerciale e quindi necessitano di protezione. I segreti commerciali sono disponibili in varie forme, ad esempio algoritmi software, informazioni di ricerca e sviluppo, ricette, procedimenti, formule, ecc.

Dal punto di vista delle PMI, i tipi di segreti commerciali più altamente valutati sono, per esempio:

- procedimenti di business
- analisi di mercato
- relazioni di business
- informazioni sui prezzi
- informazioni sui costi
- informazioni di acquisto
- informazioni sul personale
- tecniche d'ufficio
- elenchi di clienti o fornitori e dati correlati
- informazioni finanziarie e pianificazione aziendale
- Dati di R&S
- know-how di processo e tecnologia
- programmi di computer
- database computerizzati
- formule e ricette
- ingredienti
- tecniche di fabbricazione
- procedimenti di fabbricazione
- tecnologia di prodotto
- dati di marketing e pianificazione.

I segreti commerciali possono avere per le aziende lo stesso valore dei brevetti e di altre forme di diritti di proprietà intellettuale. Possono essere utilizzati come strumento per la competitività nel business e la gestione dell'innovazione di ricerca. I segreti commerciali aiutano anche a ottenere competitività sul mercato e a promuovere l'innovazione, essendo spesso al centro delle operazioni di un'azienda. Pertanto, qualsiasi violazione o divulgazione di un segreto commerciale potrebbe risultare in una perdita economica significativa per la società in questione.

2. Come vengono protetti i segreti commerciali nell'UE?

2.1. La Direttiva UE sui Segreti Commerciali

Fino al 2016 non esistevano leggi armonizzate relative alla protezione dei segreti commerciali a livello dell'Unione Europea (UE). Come soluzione per la protezione non uniforme del segreto commerciale all'interno dell'UE, è stata adottata la La

Direttiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2016, *sulla protezione del know-how e delle informazioni commerciali riservati (segreti commerciali) contro l'acquisizione, l'utilizzo e la divulgazione illeciti*.

La direttiva mira a connettere norme nazionali diverse che sono spesso sorpassate, opache o presentano lacune importanti. Armonizza le leggi nazionali in materia di segreti commerciali:

- garantire un livello equivalente di protezione dei segreti commerciali in tutta l'Unione
- introducendo una definizione uniforme del termine "segreto commerciale"
- prevedendo misure comuni contro l'acquisizione, l'uso e la divulgazione illeciti di segreti commerciali.

La Direttiva introduce un insieme comune di principi giuridici, procedure e misure di protezione allo scopo di creare un regime paneuropeo, che sia un incentivo per le imprese a investire in ricerca e innovazione in Europa con fiducia. Inoltre, la Direttiva riguarda la questione delle merci contraffatte, stabilendo il carattere illecito di produzione, offerta, immissione sul mercato, importazione, esportazione o stoccaggio di beni la cui progettazione, qualità, processo di fabbricazione o commercializzazione traggano significativamente beneficio da acquisizione illecita, divulgazione o uso di segreti commerciali.

Allo stesso tempo, la Direttiva contiene diverse eccezioni alla protezione dei segreti commerciali, ad esempio a vantaggio di coloro che rivelano cattive condotte, illeciti o attività illegali se una divulgazione di un segreto commerciale serve l'interesse pubblico.

La Direttiva contribuirà a rendere le norme in materia di protezione dei segreti commerciali all'interno dell'UE più uniformi e interoperabili, riducendo costi e ostacoli inutili alle attività di innovazione transfrontaliera e al trasferimento di know-how.



Lo sapevi?

La Direttiva (UE) 2016/943 è entrata in vigore il 5 luglio 2016. Gli Stati Membri hanno tempo fino al 9 giugno 2018 per incorporare le sue disposizioni nelle leggi nazionali.

2.2. Requisiti per la protezione

A differenza dei brevetti, un segreto commerciale non deve necessariamente essere nuovo. Inoltre, la sua protezione non richiede la registrazione, contrariamente ai marchi commerciali o ai brevetti. Di conseguenza, i segreti commerciali possono essere legalmente protetti per un **periodo di tempo illimitato** e senza oneri. Per questi motivi, la protezione di informazioni commerciali preziose per mezzo di segreti commerciali può sembrare particolarmente interessante per le PMI.

Tuttavia, affinché tali informazioni siano classificate come segreti commerciali, devono soddisfare il requisito di avere lo status di "segrete".



Perché le informazioni siano protette come segreto commerciale, devono soddisfare i seguenti requisiti:

- Devono essere un segreto
- Devono avere valore commerciale
- Devono essere state soggette a misure volte a mantenerle segrete

Lo stato riservato delle informazioni è cruciale per l'applicabilità del regime di protezione di segreto commerciale. È pertanto particolarmente importante che le imprese adottino misure adeguate per mantenere segrete le informazioni al fine di essere titolate alla protezione. La protezione dei segreti commerciali dai concorrenti inizia a livello delle PMI istituendo procedure speciali per la gestione di tali segreti, comprese misure tecnologiche. Inoltre, misure contrattuali possono efficacemente contribuire a proteggere le informazioni segrete, consentendo a esse di non scadere.



Strumenti utili per mantenere le informazioni segrete

- Accordi di non divulgazione (NDA)
- Clausole di non divulgazione e non concorrenza integrate in qualsiasi accordo o memorandum d'intesa
- Monitoraggio delle attività dei dipendenti
- Marcatore del documento
- Training dei dipendenti
- Clausole e accordi di non sollecitazione

2.2.1. Clausole e accordi di non divulgazione

Essendo necessario dimostrare che sono state adottate misure di protezione perché un dato elemento di informazione sia considerato segreto commerciale, le aziende dovrebbero prendere in considerazione la possibilità di stipulare accordi di non divulgazione (detti anche "accordi di riservatezza") o di includere clausole di non divulgazione in accordi con partner commerciali e anche con dipendenti.³

Le NDA aiutano a ridurre il rischio di divulgazione di informazioni riservate stabilendo obblighi contrattuali, la cui violazione può essere sanzionata da pene

³ Per ulteriori informazioni sulle NDA, consultare la Scheda Informativa dello European IPR Helpdesk "[Accordo di non divulgazione: uno strumento aziendale](#)". Lo European IPR Helpdesk ha anche preparato modelli NDA per assistervi nel caso in cui stiate redigendo il vostro, disponibili [qui](#). In caso di necessità di assistenza personalizzata di prima linea, potete anche contattare la nostra [Helpline](#).

pecuniarie contrattualmente concordate dalle parti e/o che comportano azioni giudiziarie. Dal momento che le informazioni aziendali possono rappresentare un fattore dominante nel consentire ai potenziali partner di decidere se avviare una nuova relazione commerciale, la sottoscrizione di una NDA potrebbe rivelarsi utile prima della divulgazione di eventuali informazioni aziendali preziose nella fase di negoziazione⁴.

2.2.2. Clausole e accordi di non concorrenza

Le clausole e gli accordi di non concorrenza sono particolarmente utili quando si tratta di regolare i rapporti con i dipendenti o con i partner commerciali, che solitamente possono acquisire un know-how significativo accedendo a documenti riservati relativi a un'azienda. È importante salvaguardare tali informazioni al fine di prevenire le conseguenze che potrebbero derivare anche dall'uscita di un dipendente da un'azienda o dalla cessazione di un rapporto commerciale. In tal caso, le clausole o gli accordi di non concorrenza possono essere di aiuto in quanto specificano il periodo di tempo per il quale un ex dipendente o un partner commerciale non è autorizzato a lavorare per un concorrente o a rivelare determinate informazioni. Le regole di non concorrenza possono essere incluse nei contratti di lavoro o di partenariato o in un accordo separato tra le parti.

2.2.3. Clausole e accordi di non sollecitazione

Gli accordi di non sollecitazione sono contratti in cui un dipendente si impegna a non sollecitare clienti di un'azienda, a proprio vantaggio o a beneficio di un concorrente, dopo aver lasciato una società. È anche possibile includere tale clausola in un contratto di lavoro anziché stipulare un accordo separato di non sollecitazione. È particolarmente utile utilizzare tali accordi e clausole nei servizi in cui il pool di clienti è limitato, ad esempio in vendite specializzate.

Accordi di non sollecitazione possono anche essere stipulati tra concorrenti per concordare esplicitamente di non sollecitare i dipendenti attuali di una o di entrambe le parti.

2.2.4. Altri strumenti per la protezione

Esistono altre pratiche percorribili che si possono intraprendere al fine di proteggere i segreti commerciali, quali la limitazione dell'accesso a determinati documenti e/o ad aree all'interno di un'azienda, la formazione dei dipendenti o la marcatura dei documenti. Sono importanti azioni aggiuntive da attuare accanto alle misure contrattuali⁵.

La marcatura dei documenti può essere cruciale per i dipendenti al fine di trattare adeguatamente la documentazione, evitare di incorrere in responsabilità e

⁴ Per una migliore visione d'insieme delle questioni che dovrebbero essere discusse nei negoziati sulla proprietà intellettuale, consultare la Scheda Informativa dell' European IPR Helpdesk "[Come trattare le questioni di proprietà intellettuale nelle negoziazioni transnazionali](#)", disponibile in inglese.

⁵ Per ulteriori informazioni sulle misure di protezione ausiliarie, consultare la Scheda Informativa dello European IPR Helpdesk "[Come gestire le informazioni aziendali riservate](#)" disponibile in inglese.

soprattutto per assicurarsi che le informazioni siano gestite in maniera confidenziale.

I documenti possono essere contrassegnati, tra gli altri, come:

- Riservati
- Riservati di terzi
- Non farne copie
- Distribuzione limitata a
- Coperto da NDA

Infine, la formazione dei dipendenti è uno dei fattori che non dovrebbero essere omessi. I dipendenti devono essere informati sulla politica di segreto commerciale della società e sulla gestione delle informazioni riservate. Dovrebbero sapere come comportarsi al di fuori della società, ad esempio negli spazi pubblici, per quanto riguarda i segreti commerciali mentre accedono all'e-mail e ai dati aziendali utilizzando una rete pubblica, per esempio, e anche durante qualsiasi rapporto commerciale (fiere, mostre o trattative commerciali).

Un'altra misura utile è ricordare ai dipendenti in uscita i loro obblighi relativi alle NDA e agli accordi di non concorrenza.

2.2.5. Misure tecniche di protezione

Per essere protetti, i segreti commerciali devono anzitutto essere adeguatamente identificati. Ciò significa che le società dovrebbero sottoporre ad attento audit le loro risorse aziendali per identificare i segreti commerciali in loro possesso. Successivamente, dovrebbe essere determinato chi possa avere accesso a tali risorse.

Nel caso di una potenziale controversia legale, è anche utile avere una prova della proprietà del segreto commerciale in questione.



Lo sapevi?

I mezzi per ottenere evidenza di proprietà del segreto commerciale comprendono:

- un sigillo notarile sul documento
- certificazione di autorità pubblica
- una lettera sigillata inviata da voi al vostro indirizzo
- dichiarazioni di testimoni⁶

⁶ La legislazione potrebbe differire da un paese all'altro e si raccomanda di consultare le leggi di un paese specifico in merito a questa materia.

L'Ufficio del Benelux per la Proprietà Intellettuale offre un servizio chiamato i-DEPOT, che emette un timbro datato per la vostra idea o creazione, valido come mezzo di prova. Serve cioè come prova che una data creazione esisteva già a una certa data. Ciò può essere utile in caso di conflitto. Il numero i-DEPOT può essere incluso, ad esempio, in accordi di riservatezza al fine di fungere da prova dell'esistenza di un segreto commerciale in caso di violazione della riservatezza.

Il rischio di appropriazione indebita di segreti commerciali proviene da una varietà di fonti, compresi dipendenti attuali ed ex dipendenti, concorrenti e fornitori. Ad esempio, mentre nei settori delle telecomunicazioni e finanziario, gli ex dipendenti costituiscono una particolare preoccupazione, nei settori farmaceutico ed editoriale sono i concorrenti a rappresentare la principale preoccupazione dell'azienda⁷. Al fine di proteggere i segreti commerciali di un'azienda da minacce esterne e potenziali furti dall'interno dell'azienda, le seguenti misure tecniche di protezione dovrebbero essere implementate accanto agli accordi di riservatezza e alle misure contrattuali sopra menzionate:

- Politica del clean desk
- Policy del badge dipendenti per limitare l'accesso a aree e stanze specifiche
- uso di password per proteggere file, cartelle o computer
- uso di strumenti come macchine distruggi-documenti, serrature, ecc.



Checklist di sicurezza

- Identifica segreti commerciali nell'azienda
- Mantenere registrazioni dei segreti commerciali
- Definire la policy aziendale in merito ai segreti commerciali
- Comunicare la policy ai dipendenti - fornire formazione
- Stipulare accordi di NDA/non sollecitazione con dipendenti, appaltatori, partner esterni e visitatori
- Utilizzare misure tecniche come password, serrature, badge e altre policy per proteggere fisicamente i vostri segreti commerciali

3. Segreti commerciali e IPR

I segreti commerciali offrono numerosi importanti vantaggi. In primo luogo, la protezione del segreto commerciale è relativamente facile da ottenere in quanto non comporta alcun obbligo di registrazione e alcun processo di esame, fornendo un diritto immediato al detentore del segreto commerciale. La mancanza di

⁷ [Studio procurato dalla Commissione Europea su Segreti commerciali e Informazioni commerciali riservate nel mercato interno](#), aprile 2013, disponibile in inglese.

requisiti di registrazione rende i segreti commerciali un mezzo di protezione conveniente e a basso costo.

In secondo luogo, la protezione segreta può coprire una vasta gamma di informazioni. Ad esempio, un'invenzione che non ha i requisiti per la protezione brevettuale può essere rivendicata come segreto commerciale.

I segreti commerciali sono mezzi meno costosi per possedere e gestire i risultati delle opere di innovazione rispetto, ad esempio, ad alcuni diritti di proprietà intellettuale, che possono richiedere il pagamento delle tasse di registrazione e spesso costi aggiuntivi durante la vita degli IPR in questione. Per questo motivo, i segreti commerciali sono particolarmente interessanti per le PMI e le start-up, in quanto non richiedono risorse finanziarie significative per ottenere protezione.


La protezione del segreto commerciale è anche potenzialmente indefinita a condizione che le informazioni siano mantenute riservate, mentre la protezione di brevetto o di design è limitata a un massimo di 20 e 25 anni rispettivamente.

Tuttavia, il grado di protezione fornito dai segreti commerciali non è elevato come quello fornito da altre leggi sulla proprietà intellettuale. Questo perché la protezione dipende dallo status riservato di un segreto commerciale. Una volta che un segreto commerciale viene rivelato al pubblico, perde il suo status di segretezza e quindi la protezione.

Inoltre, i diritti di proprietà intellettuale offrono ai loro titolari diritti esclusivi sulle loro creazioni, il che non avviene quando si tratta di segreti commerciali. La protezione del segreto commerciale non impedisce ai concorrenti di copiare e utilizzare le stesse soluzioni se un segreto commerciale viene ottenuto in modo legale, ad esempio come risultato di reverse engineering.

I segreti commerciali sono protetti esclusivamente nei casi in cui le informazioni riservate siano state ottenute con mezzi illegittimi (ad esempio tramite spionaggio o furto).

Brevetti e segreti commerciali rappresentano due dei metodi più comuni nel settore tecnologico per proteggere la proprietà intellettuale. Entrambi presentano vantaggi e svantaggi. È utile conoscere le differenze tra di essi al fine di scegliere il livello appropriato di protezione per la propria azienda.

	Pro	Contro
Brevetti	<ul style="list-style-type: none"> • Diritti esclusivi • Azioni giudiziarie • Base per prestiti • Infrazione involontaria • Protezione sicura 	<ul style="list-style-type: none"> • Costo elevato • Protezione limitata a 20 anni • Requisito di divulgazione • Lunghezza delle procedure • Ambito della protezione

Segreti commerciali	<ul style="list-style-type: none"> • Nessun costo di registrazione • Protezione a lungo termine • Nessun requisito di divulgazione • Effetto immediato • Ambito di protezione più ampio 	<ul style="list-style-type: none"> • Non facilmente applicabile • Violazione volontaria • Può essere decodificato mediante reverse-engineering • Protezione non sicura • Rimedi limitati
----------------------------	--	---

4. Appropriazione indebita di segreto commerciale

Nel caso in cui si stipulino NDA o si includano clausole di non concorrenza all'interno di un contratto, qualsiasi divulgazione di informazioni riservate può costituire una violazione della riservatezza o una violazione del contratto. Ciò accade quando un destinatario di determinate informazioni commerciali ha utilizzato tali informazioni in modo illegale. Tale violazione può portare a contenzioso giudiziario e compensazione monetaria per il detentore del segreto commerciale.

La direttiva stabilisce norme sulla protezione contro l'acquisizione, l'uso e la divulgazione illegali di segreti commerciali. In particolare, è illegale acquisire un segreto commerciale mediante accesso non autorizzato, appropriazione o copia di documenti, oggetti, materiali, sostanze o file elettronici contenenti segreti commerciali senza il consenso di un detentore del segreto commerciale.

Inoltre, la Direttiva consente agli Stati membri di prevedere misure di protezione di più ampia portata contro l'acquisizione, l'uso o la divulgazione illeciti di segreti commerciali oltre a quelli richiesti dalla Direttiva.

4.1. Rimedi

La Direttiva offre ai titolari di segreti commerciali una serie di misure da adottare contro i violatori del segreto commerciale. In caso di appropriazione indebita di segreti commerciali, un detentore di segreto commerciale ha titolo a chiedere rimedi, quali ingiunzioni e misure correttive. L'obiettivo è limitare il danno causato dalla divulgazione di un segreto commerciale. Ingiunzioni e misure correttive possono essere applicate da un giudice in varie fasi del procedimento giudiziario.

La direttiva prevede inoltre una serie di difese che possono essere utilizzate in giudizio dai presunti violatori (ad esempio creazione indipendente) per difendersi.

Un detentore di segreto commerciale può anche avere diritto al risarcimento monetario (danni) sulla base della perdita di profitto o dell'ingiusto arricchimento.



Rimedi previsti dalla Direttiva

- Cessazione o divieto di uso o divulgazione di un segreto commerciale
- Divieto di produzione, offerta, immissione sul mercato o uso di merci contraffatte
- Adozione di appropriate misure correttive, come ad es. richiamo o distruzione dei beni contraffatti
- Sequestro di beni contraffatti

4.1.1. Come gestire le accuse di appropriazione indebita di segreto commerciale?

Potrebbe accadere che un'azienda sia accusata di appropriazione indebita di segreto commerciale o di furto. Può non solo creare un problema finanziario per un'azienda, ma può anche incidere sulla reputazione dell'azienda presso i suoi fornitori o clienti, e sulla benevolenza del pubblico. Per questo motivo, è importante sapere come e quando agire se si verificano tali accuse.

Se vengono fatte accuse di furto di segreti commerciali, è fondamentale intraprendere le misure appropriate, come indagini interne, per cercare di garantire che i dipendenti della società non abusino delle informazioni di altra società. Proteggere i documenti appropriati e incontrarsi con i dipendenti chiave per pianificare la risposta dell'azienda.

Se la parte accusatrice ha ragione e i segreti commerciali sono stati sottratti indebitamente, si dovrebbe applicare un'azione disciplinare all'interno dell'azienda e cercare modi per risolvere una controversia in modo amichevole, ad esempio tramite mediazione. Inoltre, è necessario rimuovere i segreti commerciali illeciti dalla società o negoziare la possibilità di ottenere una licenza dall'altra società per potere continuare a utilizzarli.

Indipendentemente dal fatto che le accuse siano o meno veritiere, si dovrebbero anche tenere presenti i danni potenziali alla reputazione dell'azienda.



Difese di segreto commerciale

Non esiste appropriazione indebita di segreti commerciali se:

- un segreto commerciale è stato una creazione indipendente
- un segreto commerciale era già di pubblico dominio
- l'altra parte non si è impegnata a mantenere segrete le informazioni.

Sommario

Le aziende a volte trascurano i segreti commerciali come risorse, anche se di fatto potrebbero essere più preziosi di tutti i brevetti, i marchi e i copyright dell'azienda messi insieme. La Direttiva proposta sui Segreti Commerciali dell'UE istituirà uno standard minimo per la protezione dei segreti commerciali in tutta l'UE, introducendo maggiore certezza di quanto non ve ne sia attualmente. Tuttavia, al fine di proteggere i segreti commerciali, le aziende dovrebbero trattarli come preziosi e segreti e assicurarsi di avere la prova di averlo fatto.

Informazioni utili

Per ulteriori informazioni, si veda anche:

- [La Direttiva \(UE\) 2016/943 del Parlamento Europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2016, sulla protezione del know-how e delle informazioni commerciali riservati \(segreti commerciali\) contro l'acquisizione, l'utilizzo e la divulgazione illeciti](#)
- Scheda Informativa "[Accordo di non divulgazione: uno strumento aziendale](#)"
- Scheda Informativa "[Come trattare le questioni di proprietà intellettuale nelle negoziazioni transnazionali](#)", disponibile in inglese.
- [Accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio](#), disponibile in inglese.
- [Studio procurato dalla Commissione Europea su Segreti commerciali e Informazioni commerciali riservate nel mercato interno](#), aprile 2013, disponibile in inglese.
- [WIPO Intellectual Property Handbook: Policy, Law and Use](#), disponibile in inglese.

CONTATTI

Per commenti, suggerimenti o ulteriori informazioni:

European IPR Helpdesk
c/o infeurope S.A.
62, rue Charles Martel
L-2134, Luxembourg

E-mail: service@iprhelpdesk.eu
Telefono: +352 25 22 33 - 333
Fax: +352 25 22 33 - 334



© istockphoto.com / Dave White

A PROPOSITO DELLO EUROPEAN IPR HELPDESK

L'European IPR Helpdesk è un servizio volto a accrescere la consapevolezza delle questioni relative alla Proprietà intellettuale (PI) e ai diritti di proprietà intellettuale (DPI), fornendo informazioni, primo supporto e formazione su questioni di PI ai partecipanti attuali o potenziali ai progetti finanziati dalla UE. Inoltre, l'European IPR Helpdesk offre un supporto in materia di PI alle PMI dell'UE per negoziare o concludere accordi di collaborazione transnazionali, in particolare attraverso l'Enterprise Europe Network. Tutti i servizi sono gratuiti.

Helpline: il servizio di Helpline risponde alle domande su questioni di PI entro 3 giorni lavorativi. Contattateci registrandovi sul nostro sito – www.iprhelpdesk.eu – oppure per telefono o fax.

Sito web: Sul nostro sito web è possibile trovare informazioni complete e documenti utili sui diversi aspetti della gestione della PI e dei DPI, con particolare riguardo a domande specifiche sulla PI nel contesto dei programmi finanziati dalla UE.

Newsletter e Bollettino: Tenetevi aggiornati sulle ultime news sulla PI e consultate articoli di esperti e Casi di Studio iscrivendovi alla nostra newsletter e al Bollettino.

Formazione: Abbiamo messo a punto un catalogo di formazione che si compone di nove moduli diversi. Se siete interessati a organizzare una sessione con noi, mandateci semplicemente una mail al seguente indirizzo training@iprhelpdesk.eu.

AVVISO DI NON RESPONSABILITÀ

L'European IPR Helpdesk opera come progetto finanziato nell'ambito del programma di ricerca e innovazione dell'Unione Europea Horizon 2020 con contratto convenzione di sovvenzione (Grant Agreement) No 641474. Esso è gestito dall'Agenzia Esecutiva per le Piccole e Medie Imprese della Commissione Europea (EASME), con orientamenti di policy forniti dal Direttorato Generale del Mercato Interno, Industria e Imprenditoria della Commissione Europea.

Anche se questo documento è stato sviluppato con il supporto finanziario dell'Unione Europea, il suo contenuto non può essere considerato come la posizione ufficiale dell'EASME o della Commissione Europea. Né EASME o la Commissione Europea o qualsiasi altro soggetto intermediario di EASME o della Commissione Europea è responsabile dell'uso che può essere fatto di questo contenuto.

Nonostante l'European IPR Helpdesk concentri i suoi sforzi nel fornire il massimo livello dei suoi servizi, non è possibile garantire la esattezza o integrità dei contenuti di questo documento e i membri del consorzio dell'European IPR Helpdesk non possono essere considerati responsabili di qualsivoglia uso sia fatto di queste informazioni.

I servizi forniti dall'European IPR Helpdesk non possono essere considerati di natura legale o di consulenza.

© Unione Europea (2018)