

Ho scritto questo libro per l'imprenditore moderno che deve prendere coscienza del cambiamento ed avere il coraggio di affrontare le nuove sfide da soggetto nuovo e sempre più consapevole del mutamento, anziché restare ancorato a quelle metodologie superate e non più efficaci che hanno rappresentato e rappresentano ancora oggi, “la sfortuna” di tanti.

Il “nuovo” imprenditore dovrà, pertanto, ispirarsi a una matrice costituita da “una combinazione di conoscenze, abilità e atteggiamenti nel suo approccio sistematico di rapportarsi con il prisma della economia, per colmare ogni eventuale lacuna e, se del caso, porvi rimedio.

Non possiamo fingere di ignorare che è l'impresa che crea e genera valore e non il contrario.

L'imprenditore deve riconoscere il valore delle proprie idee, segreti, ricchezza delle conoscenze e trasformarle nel suo successo.

Bisogna ridefinire il patrimonio aziendale attraverso la rivalutazione e la conseguente patrimonializzazione, al giusto valore, dei beni che l'azienda possiede, brevetti, segreti commerciali e ogni altro tipo di intangibile anche in virtù del nuovo D.Lgs 11 maggio 2018 n. 63 che disciplina le informazioni commerciali riservate.

Solo, potendo contare su un patrimonio aziendale comprensivo del valore dell'intangibile l'azienda potrà rispondere alla crisi.

KNOW HOW

**RIVALUTAZIONE E
PATRIMONIALIZZAZIONE
DEL SEGRETO COMMERCIALE.
UN VALORE CHE NON PUO'
ANDARE PERSO.**



EUGENIO SALVATORE

Eugenio Salvatore nasce a Foggia il 30/06/1966, frequenta il liceo classico e successivamente si laurea in giurisprudenza, dopodiché intraprende la carriera di Avvocato.

Nel 2014, decide di dedicarsi allo studio dei beni intangibili, visti come risorsa patrimoniale e finanziaria di un nuovo business model che deve caratterizzare l'impresa moderna.

Dedico questo intenso lavoro di ricerca a quegli imprenditori che, nella lettura di questo testo, possano individuare una nuova chiave per leggere l'economia, che intendano sorpassare e non essere sorpassati e, nell'attuale crisi economica, riescano a trovare terreno fertile per il loro successo, consapevoli che non c'è notte che non vede il giorno.

Un pensiero va anche a mia figlia, la piccola Jasmine che, un giorno, possa avere contezza che la via del successo, per quanto impervia, è percorribile solo con la creazione e l'utilizzo di un patrimonio fatto di conoscenza.

Ho sempre pensato che, chi attribuisce i successi degli altri alla fortuna, non ha le conoscenze per scorgerne le capacità.

Eugenio Salvatore

KNOW-HOW

RIVALUTAZIONE E
PATRIMONIALIZZAZIONE
DEL SEGRETO COMMERCIALE
UN VALORE CHE NON PUÒ ANDARE PERSO

EUGENIO SALVATORE

INDICE	Pag.
--------	------

PARTE PRIMA

1. La crisi economica; una sfida per ogni imprenditore di talento 8
2. L'approccio imprenditoriale e l'evoluzione culturale 13
3. La teoria del bicchiere mezzo pieno, oggi diventata “andrà tutto bene” 22
4. Le competenze chiave per l'apprendimento permanente 24
5. L'economia della conoscenza nella globalizzazione 28
6. I beni intangibili 33
7. Il successo delle industrie che si avvalgono dei Diritti di Proprietà Intellettuale 38
8. Le competenze chiave dell'imprenditore moderno 41
9. L'esempio emblematico di un intangibile di pregio: il “Made in Italy” 48
10. Il primo brevetto risale al VII Sec. A.C. 51
11. I beni intangibili, un patrimonio che sta alla base di ogni economia evoluta e vincente 54

INDICE	Pag.
--------	------

12. Il rating bancario	59
13. Una nuova e piu' moderna concezione per favorire lo sviluppo	68
14. I principi contabili Europei in Italia	71
15. La rivalutazione dell'intangibile a Bilancio IAS 38 / IFRS13	73
16. Funzione e merito dei principi contabili internazionali	77
17. Vantaggi derivanti dalla redazione del bilancio secondo i principi contabili europei	81
18. La rivalutazione delle immobilizzazioni Immateriali - OIC24	83
19. Natura giuridica della certificazione di valore	87
20. Aspetti fiscali della rivalutazione dell'intangibile	92
21. Il ritorno dell'investimento derivante dalla ricerca e sviluppo	97

PARTE SECONDA

22. I segreti commerciali: origini e definizioni	110
23. Gli obiettivi della direttiva Europea	114
24. L'importanza e la necessità di regolamentazione del segreto.	119
25. Il Decreto Legislativo 11 Maggio 2018, n. 63 In G.U. del 7 Giugno 2018 n. 130	123
26. Il segreto commerciale e le caratteristiche specifiche: requisiti e peculiarità	132
27. La descrizione/individuazione del segreto commerciale	139
28. Il valore economico del segreto	143
29. Le misure adottate dal legittimo detentore per proteggere i segreti commerciali	144
30. L'impatto dell'utilizzazione o della rivelazione Illecita dei segreti commerciali	149

INDICE**Pag.**

31. Ammissibilità e liceità delle tecniche di ingegneria inversa	154
32. Compiti e responsabilità dell'Amministratore	155
33. Il delitto di false informazioni sociali	166
34. Il dolo, il profitto e il non rispondente al vero nel delitto di false informazioni sociali	175
35. La lieve entità delle false comunicazioni sociali	178
36. Il dovere di rivalutazione dell'intangibile	179
37. Profili penalistici relativi alle omissioni di protezione del segreto industriale	183
38. Un nuovo modo di “Fare Impresa”	191