

SALERNO INVENTA/ 12

Il suo è un mondo abitato da imprenditori che vogliono fare innovazione, ricercatori d'eccellenza e personaggi talvolta visionari. Lo studio dell'avvocato **Giustino Sisto** è una delle pochissime realtà legali del Sud Italia che dal 1998 ha focalizzato la sua attenzione sulla proprietà industriale e intellettuale nonché sul diritto delle nuove tecnologie.

Come mai ha deciso di specializzarsi proprio in questo settore?

La passione per la tecnologia e quindi tutto ciò che è innovazione. Ho cercato di trasferire questo interesse in qualcosa che potesse trovare un riscontro su un mercato, quello di chi innova, che era tutto rivolto al Nord. Quindi un po' alla volta ho cercato di avvicinare gli imprenditori o chi avesse idee ad approcciare alle invenzioni e al diritto e al discorso tecnico.

È difficile avviare le procedure per un brevetto?

C'è un problema di tempi per quanto riguarda il percorso brevettuale. Ci sono verifiche eseguite da vari uffici che in Italia sono molto superficiali e poi dipende da che processo si intende eseguire. In linea generale il processo dei marchi segue un percorso più lineare, quello dei brevetti più lungo e complesso. A livello europeo e internazionale i tempi, invece si riducono drasticamente.

Quali consigli dà ai suoi inventori?

Sconsiglio il fai da te perché quando si parla di proprietà industriale e intellettuale ci muoviamo in un campo delicato, quindi è importante partire con il piede giusto. Sicuramente, va valutato quello che si è ideato perché non tutto è tutelabile, quasi tutto esiste e quindi una verifica su quello che si vuole o si è realizzato e soprattutto sulla difendibilità di quel progetto è importante. Esistono due fasi fondamentali che affrontiamo: la tutelabilità di un'idea che deve trasformarsi in un prodotto o in un processo e l'attenzione alla difesa. Potrei percorrere tutto l'iter di registrazione e poi avere problemi nel momento in cui quel brevetto va difeso in sede giudiziaria. Il processo amministrativo è differente quando c'è un contenzioso.

A che cosa deve prestare maggiore attenzione un potenziale inventore?

Il 90 per cento delle domande di brevetti e marchi vengono rigettate perché non sono presentate con i crismi del co-

«Tra visionari e ottime idee sulle tracce della tecnologia»

L'avvocato Giustino Sisto è tra i pochi nel Mezzogiorno ad occuparsi di proprietà industriale. Ai clienti sconsiglia sempre il fai da te: l'iter da seguire per i brevetti non è semplice né veloce

Per 11 martedì spazio ai creativi made in Salerno

Per 11 martedì la Città ha dato spazio agli inventori. Il primo, a febbraio, è stato **Attilio Mantovani** con il suo **Wall coach**, un muro per l'allenamento del tennis. **Annamaria Salzano** ha brevettato un metodo per il riequilibrio posturale. A marzo, **Carlo e Serena De Luca** che hanno brevettato **Decortwist**, uno strumento per decorare le torte. Successivamente **Rosario Valles e Carmelo Cartiere** prima con la loro lampadina antibatterica, poi con un sistema d'illuminazione per una serra che potrà andare nello spazio. Poi c'è stato **Antonio Di Giacomo** con **Wet Stone**, un sistema di purificazione dell'area. Ad aprile ci siamo occupati di **Litter Relaxing**, la lettiera per cavalli realizzata da **Donato Di Canto**. E, ancora, abbiamo scoperto **ECO-Iron**, un fertilizzante prodotto da **Roberto Conza**. Con **Michele D'Auria** e **Diego Iacoe** abbiamo visto un distributore automatico di sigarette elettroniche, mentre **Italo Ingenito** ha pensato al polistirolo. Con **Gerardo Villari** un nuovo modo per reidratare i legumi, con **Cosimo D'Auria** e **Francesco Longobardo** un dispenser di basilico. Infine **Mauro Russo** e il suo pettine.



L'avvocato Giustino Sisto e accanto, dall'alto verso il basso, alcuni inventori di cui abbiamo raccontato la storia: **Rosario Valles, Carmelo Cartiere, Antonio Bottini e Gerardo Villari**



dice di proprietà industriale. Anche la presentazione deve seguire un determinato schema tecnico - giuridico. Accade che anche invenzioni che potevano avere interesse vengono bruciate dall'approssimazione.

Quali sono gli errori più frequenti degli inventori?

Quello di non essere consapevoli di ciò che hanno crea-

to, l'affezionarsi alla propria idea, inoltre molte volte non comprendono che la fase brevettuale è un elemento obbligato e fondamentale sui mercati e per un vantaggio competitivo.

Che consigli dà quando qualcuno le si presenta con un'idea che all'apparenza sembrerebbe geniale?

Di comprendere che quello

che si sta brevettando deve essere spinto dall'imprenditore sul mercato e, nel caso di contenzioso, difeso. Tutte le fasi hanno un'importanza strategica anche per tutelarsi in caso di attacco. E di valutare l'effettiva portata commerciale del brevetto. Ci possono essere grandi invenzioni, ma difficilmente commercializzabili e invenzioni i più "semplici"

che, invece, possono portare un grande vantaggio anche economico.

Che rapporto si crea tra lei e i suoi clienti?

Di base seguono anche il post dal punto di vista contrattuale e tutti i rapporti commerciali.

Quali sono le invenzioni più strane che le hanno sottoposto?

Molte non sono invenzioni

ma idee strampalate che sono state bocciate per una questione di non brevettabilità e soprattutto perché molti arrivano con un'idea che non sanno nemmeno come realizzare. In questi casi hanno bisogno più che di un consulente, di una persona che li riporti con i piedi per terra. (12 - Fine)

Eleonora Tedesco
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Imprese, nuove strategie di sviluppo

Presentato a Confindustria uno strumento dedicato ad aziende, start up e spin off universitari



Il tavolo dei relatori

Ricerca e innovazione. E, soprattutto, la possibilità per le aziende di accedere a fondi europei. Se n'è parlato ieri presso la sede di Confindustria, nel corso del seminario "Fondi comunitari per le Pmi. Le opportunità dello Sme Instrument". Un convegno organizzato in collaborazione con la rete Enterprise Europe Network, Unioncamere Campania, Enea e l'Agenzia per la promozione della ricerca europea. Nel corso dei lavori è stato presentato lo Sme Instrument, la misura di Horizon 2020, diretta alle Pmi che sviluppano in-

novazione di prodotto, processo, di servizio, per accompagnarle durante l'intero ciclo dell'attività: dalla valutazione della fattibilità tecnico-commerciale dell'idea allo sviluppo del prototipo su scala industriale e prima applicazione sul mercato, fino all'implementazione e commercializzazione della soluzione innovativa. «Il progetto - ha spiegato **Antonio Carbone** dell'Apres - si rivolge non solo alle aziende già presenti ma pure a start up e spin off universitari. Il denominatore comune è quello di sviluppare prodotti e servizi, per

consentire all'azienda di crescere abbastanza velocemente sui mercati internazionali. Sicuramente il bando non è semplice, anzi è molto competitivo, poiché la concorrenza è su scala europea. Un aspetto molto interessante è quello che la Commissione europea non pone vincoli sulle aree settoriali d'interesse e non c'è bisogno di un partenariato transnazionale. La singola azienda, infatti, presenta la sua idea di business e se alla Commissione piace, viene finanziata o una fase preliminare, con un contributo fisso di 50 mila euro, oppure

il progetto vero e proprio al 70 per cento, fino ad un massimo di 2 milioni e mezzo di euro». Dunque nuove opportunità di finanziamento per le imprese. «È proprio questo uno dei compiti di Confindustria - ha rimarcato il presidente **Andrea Prete** - di far conoscere strumenti poco conosciuti. È chiaro che la competizione è molto forte, però anche negli anni passati ci sono state aziende italiane che hanno avuto accesso a questi fondi». E un ruolo indispensabile lo svolgono i commercialisti. «Noi siamo a fianco delle imprese - ha sottolineato **Sergio Cairone** - in particolare modo in questi frangenti, quando esiste la possibilità d'investire in ricerca, innovazione e sviluppo».

Gaetano de Stefano
© RIPRODUZIONE RISERVATA