



Il designer e le royalties

Le Royalties non sono limitate all'applicazione nel campo del design industriale, sono anche il metodo di remunerazione per progettisti grafici, scrittori, artisti, compositori, musicisti, progettatori di software, ecc., come per gli inventori.

Per il designer, il significato ampio di royalties è rapportato ad un pagamento, di solito ad intervalli regolari ed in rapporto ad un numero di articoli prodotti e/o venduti, per cui il designer è l'originatore ed il proprietario o della proprietà intellettuale o di quella industriale. In alcuni contratti, questo concetto viene esteso ad un design ancora da prodursi.

Pertanto la royalty è la forma di compenso in virtù della quale l'opera del designer è retribuita sulla base di una percentuale sul fatturato annuo relativo al prodotto, fatta salva una cifra fissa d'incarico a fondo perduto.

Ci vuole un diritto o un contratto per poter rivendere una royalty.

La natura della proprietà immateriale oggetto del contratto del royalty deve essere definita, poiché ogni tipo di proprietà è soggetto ad una durata diversa di protezione (dai 5 ai 15 anni per il Disegno Registrato, 20 anni per un brevetto e a 50 o 70 anni dopo la morte dell'autore nel caso dei diritti d'Autore).

Il tipo influenza la durata del periodo del diritto alla royalty. Una decisione della Corte Europea di Giustizia in Lussemburgo stabilisce che non si può rivendicare una royalty dopo la scadenza della vita di un brevetto.

Come calcolare le Royalties:

Non vi sono regole fisse che stabiliscono il valore delle royalties, che possono richiedere una varietà di forme di valutazione e tassi:

I) Una somma fissa rapportata o ad un risultato commerciale conosciuto o ad uno stimato.

II) Può essere un pagamento unico a soluzione intera, con uso limitato o non limitato dei diritti, con o senza limitazioni di tempo o di natura geografica.

III) Si possono anche effettuare i pagamenti in rate in date accordate o sulla base di quantità prodotte o vendute.

IV) La base di riferimento potrebbe essere un dato prezzo fisso per ogni pezzo prodotto o venduto e può anche esprimersi in percentuale.

Il termine royalty viene più comunemente interpretato in quest'ultima forma.

V) Una percentuale può essere in aumento o in decadimento, nel tempo ed in rapporto a cifre valutate, derivanti dallo sfruttamento dei diritti compresi.

VI) La percentuale può essere in rapporto a:

- a) Il costo di produzione pro pezzo.
- b) Il prezzo di vendita ex fabbrica pro pezzo.
- c) Il prezzo all'ingrosso pro pezzo.
- d) Il prezzo al pubblico pro pezzo.

e) Un giro di affari concordato in rapporto all'uso dei diritti immateriali.

Alcune percentuali di royalties utilizzate nei paesi CEE.

ITALIA:

Royalties dal 3% al 14,34%, metodo di calcolo basato sul fatturato annuo previsto di ogni singolo prodotto. (es. fatturato fino ai 20 milioni verrà applicata la percentuale di 14,34%; dai 21 milioni ai 50 milioni, una percentuale pari al 10,67%; ecc.).

BELGIO:

Royalties non sono praticate di solito, i tassi possono variare dal 2 all'8%.

DANIMARCA:

Royalties dal 5% per i mobili al 0,5% per gli articoli prodotti in serie.

FRANCIA:

Royalties fino al 5%.

GERMANIA:

Royalties dal 2% al 5% per i mobili, 1% per i prodotti di serie.

IRLANDA:

Royalties non praticate di solito.

SPAGNA:

Royalties dal 3 al 5% per mobili.