FONDAZIONE
EDMUND MACH
dal 1874

Allegato C

Predisposto, come stabilito dalla deliberazione del Cda n. 19 di data 26/4/2022, e pubblicato il 1/6/2022

C.19 Procedura

Manuale breve della Fondazione Edmund Mach in tema di proprietà intellettuale e trasferimento della conoscenza[1]

(ai sensi dell'art. 1 c. 6 del ROF)

[1] Procedura adottata con disposizione del Presidente n. 2 di data 02/02/2015.

PREMESSA

La generazione, la protezione e il trasferimento di conoscenza rappresentano per la Fondazione Edmund Mach (di seguito, per brevità, indicata soltanto come "FEM") obiettivi strategici e prioritari nonché essenziali parametri di valutazione della propria attività di ricerca e trasferimento tecnologico.
Il presente Manuale costituisce una procedura operativa ad uso interno di FEM e viene approvata dal Presidente di FEM ai sensi del Regolamento di organizzazione e funzionamento.

***

MODELLI CONTRATTUALI DI GENERAZIONE, GESTIONE E TRASFERIMENTO DELLA CONOSCENZA

L'attività negoziale sottesa alla generazione e al trasferimento di conoscenza in FEM è ispirata ai principi di economicità, efficacia, imparzialità, pubblicità e trasparenza, perseguendo, per quanto possibile, il maggior beneficio ottenibile a condizioni di mercato al fine di assicurare il rispetto delle norme sugli aiuti di stato indiretti.
Tale attività, inoltre, mira ad assicurare l'adeguata diffusione dei risultati della ricerca attraverso il giusto contemperamento tra i compiti di valorizzazione e quelli di divulgazione scientifica e trasferimento tecnologico.
I processi di selezione del contraente in relazione alle attività di generazione e trasferimento di conoscenza, pur essendo ispirati ai principi sopra richiamati, non possono essere inquadrati alla luce della negoziazione in tema di appalti, non essendo quindi applicabile la relativa disciplina sugli appalti pubblici.
Il potere decisionale in merito alla conclusione di tali contratti spetta, in ragione delle competenze loro assegnate, ai Dirigenti dei Centri (Centro Istruzione e Formazione, Centro Ricerca e Innovazione, Centro Trasferimento Tecnologico). Nel caso di contratti che coinvolgono le attività di più Centri, tale potere spetta al Direttore generale che decide su proposta dei Dirigenti dei Centri coinvolti.
Ove possibile, alla luce del caso concreto e delle possibilità di negoziazione, tali contratti devono essere sottoposti all'applicazione della legge italiana identificando come foro per la risoluzione di eventuali controversie quello di Trento.
I principali modelli contrattuali di generazione e trasferimento di conoscenza utilizzati dai Centri di FEM sono i seguenti:

1. **CONSULENZE DI RICERCA E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO A FAVORE DI TERZI**

Riguarda servizi di ricerca e trasferimento tecnologico, svolti in forma consulenziale da FEM e generalmente consistenti in attività di breve periodo, mirati allo studio di problemi dal contenuto innovativo piuttosto limitato che di solito sono posti da un privato o da un'azienda. Tale attività viene effettuata da FEM a fronte di corrispettivi contenuti (di norma, non superiori ai ventimila euro) e presenta solitamente costi limitati, pur richiedendo una concentrazione di risorse in tempi brevi (soprattutto personale, strumentazione e attrezzature).
In questo caso, le implicazioni in termini di proprietà intellettuale non sono di grande rilievo.
Di norma, l'accordo in merito allo svolgimento di tali servizi di consulenza viene perfezionato attraverso la predisposizione di una offerta commerciale da parte di FEM e il relativo scambio di proposta e accettazione. Con specifico riferimento alle attività di consulenza tecnica svolta dal Centro Trasferimento Tecnologico si rinvia a quanto ulteriormente disposto dal Regolamento per l'accesso e la fruizione dei servizi di trasferimento tecnologico.
Il corrispettivo a favore di FEM per lo svolgimento di tali servizi di consulenza è soggetto alla imposizione IVA prevista per legge.
Al fine di filtrare in maniera opportuna le richieste di tali servizi che provengono dal mondo della ricerca, produttivo e industriale, FEM (attraverso il Dirigente del Centro interessato) ne verifica di volta in volta l'interesse tecnico-scientifico e l'opportunità di ottemperarvi alla luce della propria *mission* istituzionale.

2. **COMMISSIONI DI RICERCA E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO A FAVORE DI TERZI**

Riguarda convenzioni di ricerca e trasferimento tecnologico finalizzate alla generazione e sviluppo di conoscenze o tecnologie di primario, se non esclusivo, interesse per un privato, un'azienda, un ente pubblico o un altro ente di ricerca (il committente). Tale attività viene effettuata da FEM a fronte di corrispettivi rilevanti (di norma, superiori ai ventimila euro), presenta solitamente costi di rilievo e un impegno temporale di medio-lungo periodo, sia pure nel rispetto delle esigenze e delle modalità dettate dal committente.

In questo caso, le implicazioni in termini di proprietà intellettuale possono essere di rilievo per FEM: tale tematica sarà oggetto di negoziazione caso per caso, anche alla luce del concreto apporto di conoscenze pregresse (background) fornito dalle parti. È preferibile una strategia di condivisione che consenta a FEM di trattenere proprietà intellettuale sulla base di un criterio di contitolarità, concedendo tuttavia sulla propria quota una licenza esclusiva per campo d'uso specifico al committente, in relazione alle applicazioni che costituiscono il suo ambito di affari. Ciò anche per consentire un miglior piazzamento di FEM quale generatrice di proprietà intellettuale ai fini della valutazione nazionale ed europea della ricerca.
Fondamentale, nel processo di negoziazione, è garantire a FEM di utilizzare i risultati di tali attività per finalità di ricerca interna, nonché per finalità di divulgazione scientifica. Occorre, inoltre, stante il carattere sperimentale delle attività di FEM, che quest'ultima sia espressamente esonerata dal fornire qualsiasi garanzia esplicita o implicita, inclusa la garanzia di commerciabilità e di idoneità per un particolare scopo sui risultati ottenuti.
L'accordo in merito allo svolgimento di tali attività viene perfezionato attraverso la predisposizione di una convenzione che stabilisca in dettaglio tutti gli aspetti fondamentali per la corretta esecuzione della prestazione, i diritti derivanti, nonché modalità e tempi di pagamento.
Il corrispettivo a favore di FEM per lo svolgimento di tali attività è soggetto alla imposizione IVA prevista per legge.
In relazione a tali tipologie di attività, FEM (attraverso il Dirigente del Centro interessato) deve di volta in volta verificare l'attinenza delle medesime con la propria *mission* istituzionale, nonché la concreta sostenibilità della loro esecuzione valutando il rapporto tra risorse investite (personale, strumentazione e attrezzature) e risorse acquisite (corrispettivo, diritti di proprietà intellettuale).

3. CONVENZIONI COOPERATIVE DI RICERCA, SVILUPPO E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO

Riguarda convenzioni di ricerca e trasferimento tecnologico finalizzate alla generazione e sviluppo di conoscenze o tecnologie di interesse condiviso tra le parti coinvolte. FEM ed il partner collaborano su un tema di interesse comune, mettendo in condivisione spazi, personale, risorse e mirando all'ottenimento di obiettivi comuni attraverso piani di lavoro concordati e ben definiti.
L'accordo in merito allo svolgimento di tali attività viene perfezionato attraverso la predisposizione di una convenzione cooperativa di ricerca e trasferimento tecnologico. Quando tali attività coinvolgono più di due soggetti, la forma adottata può essere associativa (ad es., associazioni vere e proprie ovvero accordi *lato sensu* associativi, quali le associazioni temporanee di scopo o di impresa) o consortile (ad es., consorzi e finanche società consortili).
Di solito, tali azioni coinvolgono, come controparte, aziende o enti di ricerca di grandi dimensioni, capaci di investire in risorse e personale per finalità di ricerca e sviluppo e gli obiettivi di tali azioni riguardano progetti di ricerca, sviluppo e trasferimento tecnologico di primario interesse, tanto per FEM quanto per il partner.
In virtù del rilievo che rivestono i risultati derivanti dall'esecuzione di tali convenzioni e degli investimenti di risorse connessi, una parte importante della loro regolamentazione deve essere dedicata all'indicazione dei compiti dei contraenti e al regime di impiego delle risorse condivise per la finalità indicata nell'accordo.
Fondamentale è poi nella negoziazione di tali convenzioni la disciplina relativa alla titolarità, gestione e utilizzo dei risultati ottenuti e dei diritti di proprietà intellettuale ad essi relativi, nonché quella relativa alla riservatezza. La natura di tali convenzioni, infatti, presuppone che le parti si scambino conoscenze pregresse (cd. *background*) e che nuova conoscenza sia generata dall'attività svolta in comune (cd. *foreground*).
Occorre quindi correttamente definire in tali convenzioni le clausole relative alla proprietà intellettuale sulle conoscenze pregresse, nonché su quelle attese: in particolare, bisogna regolare in maniera precisa la titolarità e le modalità di sfruttamento dei risultati scaturenti dalle attività della convenzione, nonché i diritti di accesso reciproco alle proprie conoscenze nel corso della collaborazione.
Il regime di *default* in tema di titolarità dei risultati derivanti da tali attività e dei futuri diritti di proprietà intellettuale sugli stessi è la contitolarità tra le parti: a tal proposito, occorre sempre specificare il valore delle rispettive quote di contitolarità, perché – in assenza di diverse pattuizioni – esse si presumono definite in parti uguali.

Anche a tal fine, il Centro Ricerca e Innovazione si dota dei quaderni di laboratorio come strumento di lavoro obbligatorio per i suoi ricercatori, tecnologi e tecnici di ricerca.
È inoltre fondamentale definire in anticipo le regole sulle modalità di tutela dei risultati (chi decide in merito alle domande di privativa; in che modo sono ripartiti i relativi costi; chi sostiene l'onere e i costi di eventuali azioni legali) nonché sulle modalità di godimento degli stessi (in via congiunta ovvero disgiunta; secondo logiche di ripartizione per territorio, mercato e utilizzo).
Nel caso in cui, nell'ambito di tali attività di cooperazione di ricerca e tecnologica, si stabilisca di condividere risorse, trasferendo un importo in denaro da una parte all'altra per lo svolgimento delle attività concordate, tale trasferimento interno alla partnership non è soggetto a imposizione IVA.
In relazione a tali tipologie di attività, FEM (attraverso il Dirigente del Centro interessato) deve di volta in volta verificare l'attinenza delle medesime con la propria *mission* istituzionale, la loro fattibilità sul piano logistico e delle attrezzature possedute nonché la concreta sostenibilità del progetto valutando il rapporto tra risorse investite e risorse acquisite.

4. CONTRATTI DI CESSIONE DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE.

Con il contratto di cessione si realizza un trasferimento a titolo definitivo nella titolarità dei diritti su una tecnologia di FEM a favore di un altro soggetto (il cessionario), a fronte del pagamento da parte di quest'ultimo di un corrispettivo fisso o variabile (tipo *royalty*).
Più nello specifico, possono realizzarsi quattro ipotesi di cessione in relazione all'attività di trasferimento della conoscenza di FEM, e precisamente:

a) cessione dell'invenzione concepita e realizzata, ma non ancora protetta (c.d. *know-how*);
b) cessione dell'invenzione non ancora realizzata;
c) cessione dell'invenzione protetta da domanda di brevetto o altra privativa industriale;
d) cessione di brevetto o altra privativa industriale.

Il corrispettivo a favore di FEM per la cessione è soggetto alla imposizione IVA prevista per legge.
Il contratto di cessione può prevedere obblighi di collaborazione tra FEM e il cessionario al fine di perseguire le attività necessarie al conseguimento del titolo di privativa, attraverso l'accesso in via onerosa alle conoscenze e al supporto degli inventori di FEM che hanno realizzato l'invenzione ceduta.
È opportuno, in tali contratti, che FEM si esoneri espressamente dai rischi derivanti dal mancato o inadeguato funzionamento della tecnologia ceduta o dalla sua non commerciabilità, dai rischi connessi alla validità e non contraffazione del brevetto e, in caso di cessione di una domanda di brevetto, dai rischi relativi alla sussistenza dei requisiti di brevettabilità. L'unica garanzia che FEM può assumere è quella relativa alla titolarità dei diritti ceduti.
La trascrizione del contratto di cessione presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi non è un adempimento costitutivo del titolo, ma ha funzione di pubblicità dichiarativa: il relativo onere ed i costi connessi vanno posti nel contratto a carico del cessionario.
In ogni caso, la cessione richiede la preventiva approvazione tramite delibera del Consiglio di Amministrazione di FEM.

5. CONTRATTI DI LICENZA DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE.

Il contratto di licenza è un contratto di durata con cui FEM concede ad un altro soggetto (il licenziatario) il diritto temporalmente limitato di godere di alcune o tutte le facoltà connesse allo sfruttamento di una tecnologia proprietaria. Fra le varie tipologie di licenza, occorre distinguere:

a) licenza esclusiva, con cui FEM concede al licenziatario tale diritto in via esclusiva;
b) licenza non esclusiva, con cui FEM concede al licenziatario tale diritto in via non esclusiva;
c) licenza co-esclusiva, con cui FEM concede al licenziatario tale diritto in via esclusiva, ma riservandosi alcune o tutte le prerogative connesse alla situazione proprietaria.

Il requisito dell'esclusività non va inteso necessariamente in senso assoluto ma in rapporto alla diversa modulazione ed estensione delle facoltà concesse in licenza, in particolare in relazione al territorio e al campo d'uso specifico.
Quanto al corrispettivo riconosciuto a FEM, a fronte della concessione della licenza, questo può essere di due tipi: non monetario o monetario.

Nel primo caso, FEM ottiene dal licenziatario la concessione in licenza di altra tecnologia, di sua proprietà (c.d. *cross licensing*) ovvero contribuzioni in natura (ad esempio, attrezzature, macchinari e commesse di ricerca e sviluppo).

Nel secondo caso, i corrispettivi di natura monetaria possono tradursi, anche in via alternativa:

1) nel pagamento di una somma fissa, solitamente anticipata (c.d. *downpayment*);
2) nella corresponsione di importi monetari variabili calcolati in misura fissa o percentuale rispetto al giro d'affari del licenziatario (c.d. *royalties* o canoni periodici);
3) nel riconoscimento di *equities*;
4) nell'accollo da parte del licenziatario dei costi di manutenzione del titolo di privativa;
5) nel pagamento delle somme sostenute da FEM per la concessione del titolo di privativa.

I corrispettivi monetari a favore di FEM per la concessione della licenza sono soggetti alla imposizione IVA prevista per legge.

Occorre prevedere nei contratti di licenza, a favore di FEM, adeguate clausole sul monitoraggio del licenziatario al fine di evitare l'assunzione da parte di quest'ultimo di comportamenti opportunistici o l'assunzione di condotte omissive che possano pregiudicare diritti ed interessi di FEM: si pensi alla previsione circa la corresponsione di parte del canone periodico come minimo annuo garantito nonché alla previsione di opportune clausole sulla diligenza del licenziatario e sulla conversione o risoluzione della licenza nel caso di mancato raggiungimento di obiettivi di sfruttamento.

Anche in questo caso, è opportuno che FEM si esoneri espressamente dai rischi derivanti dal mancato o inadeguato funzionamento della tecnologia concessa in licenza o dalla sua non commerciabilità, dai rischi connessi alla validità e non contraffazione del brevetto e, in caso di concessione in licenza di una domanda di brevetto, dai rischi relativi alla sussistenza dei requisiti di brevettabilità. L'unica garanzia che FEM può assumere è quella relativa alla titolarità dei diritti concessi in licenza.

Il contratto deve inoltre prevedere una accurata clausola di audit al fine di consentire a FEM, se necessario, il monitoraggio adeguato dei libri contabili del licenziatario, nonché una clausola di risoluzione espressa del contratto a favore di FEM, in caso di inadempimenti del licenziatario connessi con lo sfruttamento della tecnologia licenziata e con il pagamento dei corrispettivi.

Infine, occorre prevedere in maniera dettagliata la gestione del contenzioso (tra le parti del contratto e nei confronti di terzi in relazione alla validità del titolo nonché in relazione ad eventuali contraffazioni).

La trascrizione del contratto di licenza non è un adempimento costitutivo del titolo, ma ha funzione di pubblicità dichiarativa: il relativo onere ed i costi connessi vanno posti nel contratto a carico del licenziatario.

6. SPIN-OFF DELLA RICERCA E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO FEM.

La costituzione di spin off ai fini di sviluppo e sfruttamento della proprietà intellettuale generata dall'ente di ricerca è il fenomeno più noto di trasferimento della conoscenza nel segmento pubblico-privato.

Tanto a livello europeo, quanto a livello nazionale e locale, si promuovono con forza le iniziative di carattere imprenditoriale basate sulla creazione di nuova conoscenza e sul suo sfruttamento attraverso l'elaborazione di politiche di incentivazione di spin-off e di incoraggiamento del personale della ricerca a parteciparvi.

FEM, in linea con tali politiche, vede con favore la costituzione di spin-off, percepita come indicatore di impatto positivo in termini di creazione di nuova imprenditorialità e opportunità di lavoro sul territorio provinciale e nazionale, basata sui prodotti della ricerca.

FEM attua un processo trasparente di supporto alla costituzione da parte del proprio personale o dei propri collaboratori di imprese spin-off, valutando in maniera oculata tutti gli aspetti di interesse per l'ente (il coinvolgimento di FEM in termini di accesso alla proprietà intellettuale, le modalità di coinvolgimento del personale di FEM, la bontà dell'operazione di spin-off sotto il profilo economico-finanziario e la sua rispondenza ai principi che regolano la propria *mission* istituzionale).

La fase di *start up* di un'impresa spin-off è quella più delicata in quanto la neocostituita società necessita di finanziamenti esterni ed è alla costante ricerca di investitori: FEM, a tal proposito, può svolgere un ruolo

fondamentale consentendo l'accesso alle proprie strutture e strumentazioni al fine di implementare in collaborazione con l'impresa spin-off il co-sviluppo della tecnologia licenziata.
Il monitoraggio da parte del Comitato scientifico e della Commissione spin-off di FEM del personale coinvolto nell'iniziativa di spin-off (soprattutto nei primi anni di vita della società, in cui il suo apporto in termini di lavoro è fisiologicamente più intenso e in cui occorre definire con chiarezza i confini fra attività di FEM e attività dell'impresa spin-off) riduce in via determinante eventuali rischi di conflitto di interessi.
Da valutare, infine, come ipotesi eccezionale è il coinvolgimento di FEM in termini di partecipazione societaria all'impresa spin-off stessa.

7. ACCORDI DI RISERVATEZZA (NDA).

Si tratta di accordi – di natura unilaterale o reciproca, a seconda che l'obbligo alla riservatezza sia a carico di una o di entrambe le parti – di norma utilizzati nella fase delle trattative precontrattuali volte alla conclusione di convenzioni di ricerca, sviluppo e trasferimento tecnologico (tanto con riferimento ad attività commissionate a FEM, quanto con riferimento a convenzioni cooperative) nonché di contratti di cessione o licenza relativi a tecnologie di cui FEM è proprietaria.
In questi accordi, infatti, lo scambio di informazioni, dati e know-how proprietari e confidenziali gioca un ruolo cruciale ed è pertanto necessario proteggere adeguatamente la loro circolazione, a garanzia dei diritti e degli interessi di FEM.
In particolare, i NDA rivestono un ruolo fondamentale tutte le volte che le informazioni riguardino un'invenzione brevettabile per la quale non sia stata ancora depositata domanda di brevetto ovvero dati ulteriori rispetto a quelli presenti nella domanda di brevetto già depositata, che si vuole tutelare sotto forma di segreto aziendale.
I NDA, dunque, consentono a FEM di preservare le prerogative connesse con la segretezza della conoscenza di cui è titolare, garantendole un rilevante vantaggio competitivo in ambito scientifico e tecnologico, nonché in relazione alle prospettive di valorizzazione della ricerca.
Di norma, i NDA non hanno natura onerosa: è possibile tuttavia che FEM – in fase di trattative precontrattuali – rilevi informazioni confidenziali alla controparte a fronte del pagamento di un corrispettivo (soggetto ad imposizione IVA prevista per legge), garantendole così un diritto di prima vista preferibilmente non esclusivo (cd. *right of first view*) in merito alle informazioni riservate.
Non è consentito divulgare a terzi informazioni confidenziali e proprietarie di FEM, senza la previa conclusione di un apposito NDA.

8. ACCORDI DI TRASFERIMENTO DI MATERIALI (MTA).

Si tratta di accordi che FEM utilizza frequentemente nell'ambito delle attività di ricerca, sviluppo e trasferimento tecnologico in collaborazione con aziende o altri enti di ricerca. I MTA hanno per lo più finalità non commerciali (ricerca, insegnamento), anche se possono essere prodromici ad una fase commerciale.
Con tali accordi, le parti disciplinano il trasferimento temporaneo di materiale sperimentale di natura vegetale, biologica, chimica o tecnologica.
Occorre distinguere tra: 1) "MTA in entrata" in cui FEM riceve materiale sperimentale da parte di un'azienda o altro ente di ricerca, e 2) "MTA in uscita" in cui FEM trasferisce il detto materiale ad una azienda o altro ente di ricerca.
Di norma, i MTA non hanno natura onerosa: è possibile tuttavia che FEM trasferisca materiale sperimentale alla controparte a fronte del pagamento di un corrispettivo (soggetto ad imposizione IVA prevista per legge), garantendole così un diritto di prima vista preferibilmente non esclusivo (cd. *right of first view*) in merito al materiale trasferito.
In caso di MTA in uscita, l'accordo deve tutelare al massimo i diritti di proprietà intellettuale eventualmente esistenti a favore di FEM sul materiale trasferito, sui suoi derivati e miglioramenti, nonché prevedere in via esplicita la data di restituzione del materiale o di sua distruzione al termine dell'attività di sperimentazione, l'obbligo di riservatezza in capo al ricevente e una clausola di esonero di FEM da responsabilità in relazione all'uso del materiale.
Non è consentito trasferire all'esterno materiale sperimentale di FEM, di qualunque natura esso sia, senza la previa conclusione di un apposito MTA.

***

PROCEDURA PER LA CONCLUSIONE DI CONTRATTI E PER LA SOTTOMISSIONE DI PROGETTI DI RICERCA DA PARTE DEI CENTRI DI FEM.

In FEM, la procedura per la conclusione di contratti di ricerca, sviluppo e trasferimento tecnologico e per la sottoposizione di progetti di ricerca e trasferimento tecnologico seguita dai Centri viene declinata secondo due specifiche procedure ed è improntata al rispetto della massima trasparenza e di un opportuno criterio di dislocazione delle competenze, alla luce del quale distinguere fra:

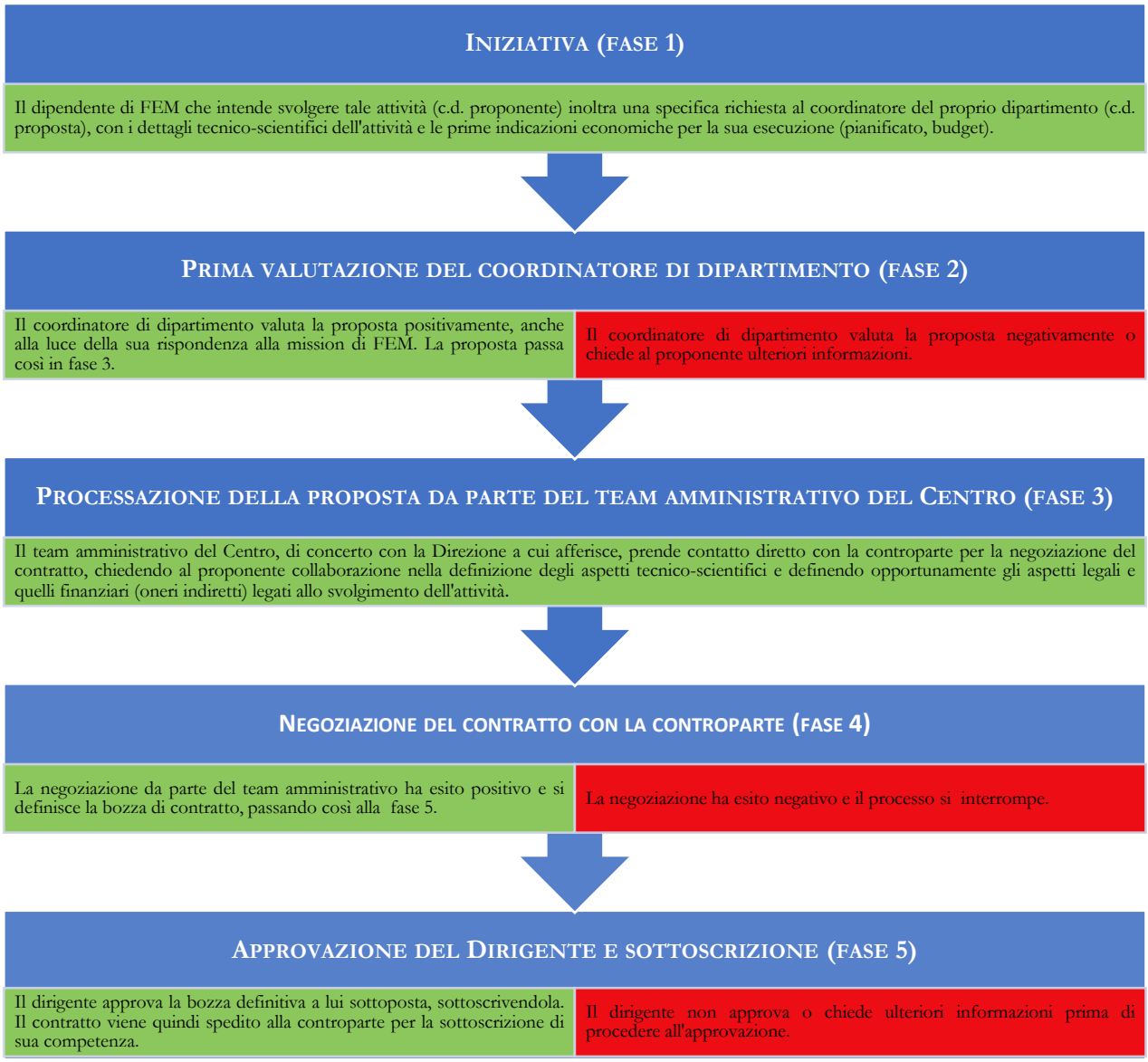
a) competenze tecnico-scientifiche;
b) competenze amministrativo-negoziali;
c) competenze decisionali.

PROCEDURA CONTRATTI.

La fase di iniziativa negoziale in merito alla conclusione di un contratto di ricerca, sviluppo e trasferimento tecnologico può avvenire principalmente in due modi:

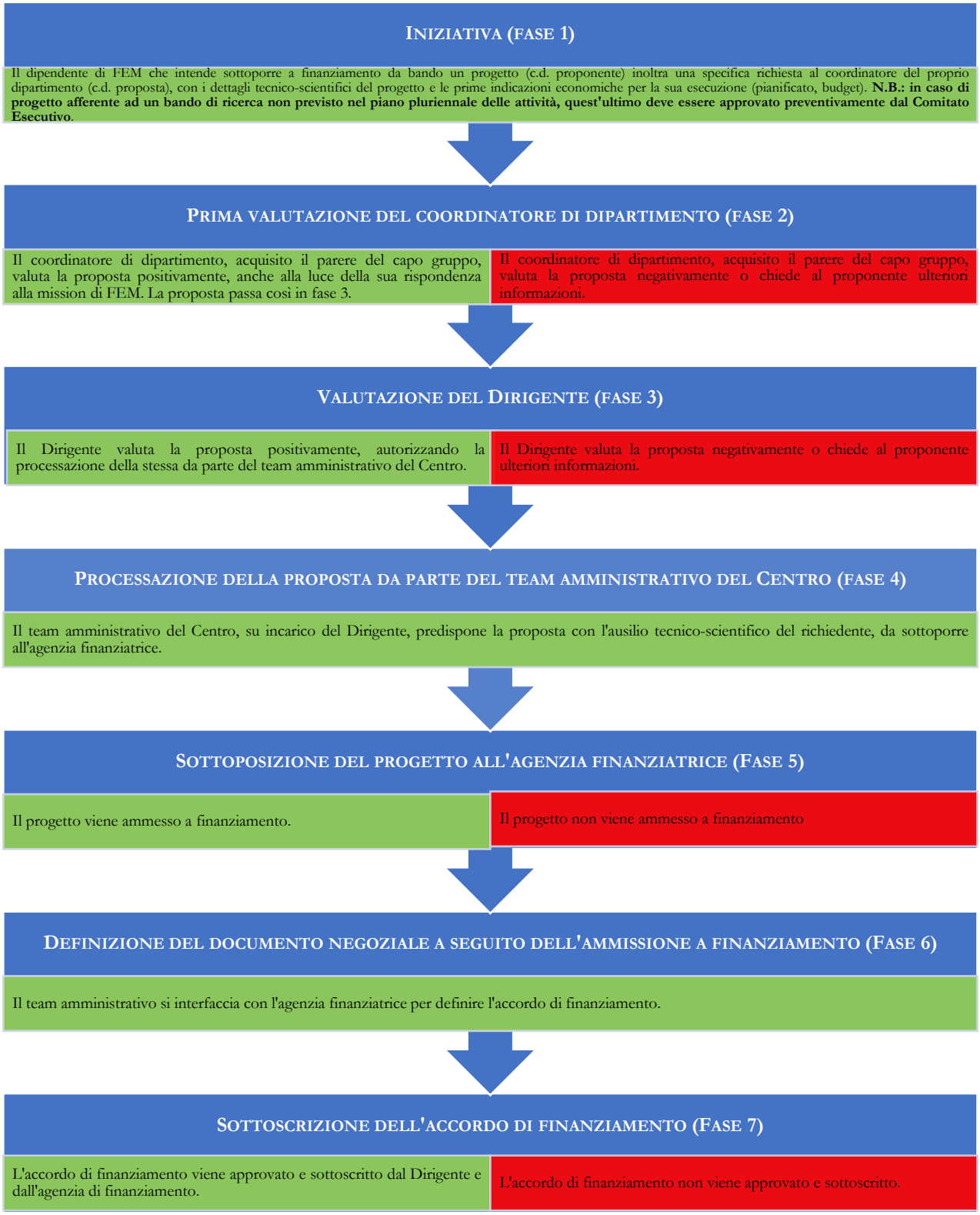
1) una azienda (o altro ente di ricerca) richiede a FEM l'esecuzione di una determinata attività o coinvolge FEM nella esecuzione di un programma di ricerca condiviso (c.d. modalità *pull*);
2) FEM offre ad una azienda (o ad altro ente di ricerca) i propri servigi o la propria collaborazione relativamente allo svolgimento di una determinata attività (c.d. modalità *push*).

In entrambe le ipotesi, la procedura di conclusione del contratto da seguire in FEM è la seguente:



PROCEDURA PROGETTI DI RICERCA.

La sottoposizione da parte di FEM di progetti per acquisire finanziamenti da bandi di ricerca nazionali, europei ed internazionali è sottoposta alla seguente procedura:



NOTA BIBLIOGRAFICA.

AA.VV., *Diritto industriale. Proprietà intellettuale e concorrenza*, Torino, 2012.

AA.VV., *Exchanging Value. Negotiating Technology Licensing Agreements*, World Intellectual Property Organization, Ginevra, 2005.

G. CONTI, M. GRANIERI, A. PICCALUGA, *La gestione del trasferimento tecnologico. Strategie, modelli e strumenti*, Milano, 2011.
M. GRANIERI, G. COLANGELO, F. DE MICHELIS, *Introduzione ai contratti per il trasferimento di tecnologia*, Bari, 2009.
M. GRANIERI – E. VIANELLO, voci "Accordo di riservatezza", "Cooperazione tecnologica" e "Contratto per il trasferimento di materiali (MTA)" in F. Macario – A. Addante (a cura di), *Contratti. Formulario commentato*, Milano 2014.
V. ROPPO, *Il contratto*, Milano, 2011.
A. VANZETTI – V. DI CATALDO, *Manuale di diritto industriale*, Milano, 2009.