

INDICE SOMMARIO

<i>Premessa</i>	xv
---------------------------	----

PARTE PRIMA

CAPITOLO I

LE RAGIONI E LE FORME DELLA COLLABORAZIONE TRA IMPRESE NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

1. I progetti di crescita e di internazionalizzazione delle imprese	3
2. Il <i>business plan</i> per l'entrata in un nuovo mercato	10
3. Le strategie di internazionalizzazione delle imprese, i contratti internazionali ed il ruolo del giurista	12

CAPITOLO II

UN'INTRODUZIONE AI CONTRATTI INTERNAZIONALI

1. Contratti "nazionali" v. Contratti "internazionali"	17
2. <i>Lawyers'contract v. Merchants'contract</i> : il contratto come strumento di tecnica mercantile per l'internazionalizzazione delle imprese	23
2.1. Il contratto come strumento di comunicazione	25
2.2. Il contratto come procedura	28
2.3. Il contratto ed il suo valore economico	32
3. La firma del contratto: " <i>closing</i> " o " <i>opening</i> "? <i>Discrete contracts</i> e <i>Relational contracts</i>	33

CAPITOLO III

I REQUISITI DI UN CONTRATTO INTERNAZIONALE

1. I requisiti di un <i>merchants'contract</i>	37
1.1. Un contratto chiaro ed esaustivo	37
1.2. Un contratto bilanciato	46

CAPITOLO IV

LA DETERMINAZIONE DELLA LEGGE APPLICABILE
E DELLE MODALITÀ DI RISOLUZIONE
DELLE CONTROVERSIE NEI CONTRATTI INTERNAZIONALI

1.	Autonomia privata e scelta della legge applicabile al contratto	51
2.	La scelta della legge applicabile	53
2.1.	Il contratto è disciplinato dalla legge italiana	55
2.2.	Il contratto è disciplinato dalla legge della nazione della controparte	57
2.3.	Il contratto è disciplinato da una legge “neutrale” rispetto a quella propria di entrambi i contraenti	58
3.	I modi di risoluzione delle controversie: giurisdizione ordinaria o arbitrato	59

CAPITOLO V

LEX MERCATORIA E CONTRATTI SELF-REGULATORY

1.	L’aspirazione della dottrina: una <i>lex mercatoria</i> universale	67
2.	L’aspirazione dei <i>merchants</i> : un contratto <i>self-regulatory</i> ?	73

CAPITOLO VI

LE TECNICHE DI REDAZIONE DEI CONTRATTI
NEI SISTEMI DI COMMON LAW E DI CIVIL LAW

1.	Sicurezza dei commerci e “ <i>giustizia del contratto</i> ”: il contratto nei sistemi giuridici di <i>civil law</i> e <i>common law</i>	79
2.	L’interpretazione del contratto nei sistemi di <i>common law</i> ed i suoi effetti sulle tecniche di redazione dei contratti	82
3.	La buona fede nel contratto nei sistemi di <i>common law</i> e nel diritto inglese	84
4.	Le ragioni della diffusione delle <i>drafting techniques</i> anglo-sassoni	87

CAPITOLO VII

LA STRUTTURA DI UN CONTRATTO INTERNAZIONALE

1.	La lingua del contratto	91
2.	La struttura del testo contrattuale	95
3.	La struttura delle clausole contrattuali	97
4.	Gli allegati contrattuali	104
5.	L’inizio del testo contrattuale: l’identificazione dei contraenti ed il preambolo	105
6.	<i>Definitions, Additional Definitions and Interpretation</i>	110
7.	Condizioni sospensive	119
8.	Le “ <i>Operative Provisions</i> ”	122
8.1.	L’oggetto del contratto e le obbligazioni assunte dalle parti	122
8.2.	Obbligazioni di mezzi e obbligazioni di risultato	124
8.2.1.	<i>Undertakings v. best efforts</i>	124

8.2.2. I “ <i>best efforts</i> ” alla prova del COVID: l’ <i>Advance Purchase Agreement</i> (APA) firmato tra AstraZeneca e Commissione UE	126
9. <i>Additional Operational Provisions</i> : le garanzie contrattuali	129
9.1. Le garanzie “tecniche” e “commerciali”	130
9.2. Le “ <i>Legal Warranties</i> ”	136
9.2.1. Le garanzie (“ <i>representations and warranties</i> ”) nei contratti di acquisizione e di <i>equity joint venture</i>	137
9.2.2. <i>Representations and warranties</i> e <i>indemnification clauses</i>	142
10. <i>Additional Operational Provisions</i> : limitazioni ed esclusioni di responsabilità . .	144
11. <i>Legal Provisions: Force Majeure, Hardship</i> e <i>Material Adverse Change Clauses</i> . .	146
11.1. <i>Force Majeure</i>	146
11.2. <i>Hardship</i>	155
11.3. MAC (<i>Material Adverse Change</i>)	158
12. <i>Additional Operational Provisions</i> : le <i>limitation of liability clauses</i>	163
12.1. <i>Sales Agreements - Long-Term Supply Agreements - Limitations of Liability clauses</i>	163
12.2. SPA - <i>Sale Purchase Acquisition Agreement - Limitations of Liability clauses</i> . .	166
13. L’inadempimento	167
14. I casi di patologia del rapporto contrattuale, termini di pagamento e i rimedi “interni” al contratto	169
15. Rimedi “interni” al contratto: clausola penale v. <i>liquidated damages clause</i>	180
16. Le “ <i>Legal Provisions</i> ” clausole di confidenzialità	184
17. <i>Legal Provisions</i> : le clausole di <i>compliance</i>	186
18. <i>Legal Provisions: Assignment</i>	189
19. La durata del contratto	191
20. La cessazione del contratto ed il recesso	193
21. La risoluzione anticipata	195
22. Le conseguenze della cessazione del contratto	198
23. Le clausole finali (<i>Boiler-plate clauses, General provisions</i>)	200
24. Le clausole che identificano la legge applicabile e la giurisdizione competente . .	208
25. La formula che introduce le firme dei contraenti	214
26. Gli errori da evitare e le avvertenze da seguire nella redazione di un contratto internazionale	215

CAPITOLO VIII

LA NEGOZIAZIONE DEI CONTRATTI INTERNAZIONALI

1. La negoziazione dei contratti internazionali	217
1.1. La preparazione della negoziazione	219
1.2. Le mosse iniziali	220
1.3. Il tentativo di ridurre la distanza tra le posizioni iniziali delle parti	221
1.4. La gestione dei punti essenziali di disaccordo	222
1.5. La fine della trattativa	222
2. Le tecniche di negoziazione: strategia competitiva v. strategia collaborativa . . .	223
2.1. Strategia competitiva (“ <i>positional bargaining</i> ” o “ <i>hard-bargaining</i> ”)	224
2.2. Strategia cooperativa (“ <i>soft bargaining</i> ” o “ <i>cordial bargaining</i> ”)	225
2.3. Strategia collaborativa (“ <i>problem solving approach</i> ” o “ <i>principled approach</i> ”)	226

3.	Gli errori da evitare e le avvertenze da seguire nella negoziazione di un contratto internazionale	228
4.	Una introduzione alla negoziazione interculturale	230

CAPITOLO IX

CONTRATTI INTERNAZIONALI
E DIRITTO DELLA CONCORRENZA

1.	Contratti internazionali e diritto della concorrenza	239
2.	Il Regolamento (CE) n. 1/2003 ed il processo di modernizzazione del diritto antitrust	241
3.	L'articolo 101 TFUE	250
3.1.	Introduzione	250
3.2.	Nozione di impresa	251
3.3.	Accordi e pratiche concordate	255
3.4.	Decisioni di associazioni d'impresa	258
4.	Le condizioni per l'applicazione dell'art. 101.1	259
4.1.	Il pregiudizio al commercio tra Stati membri	259
4.2.	Le intese che restringono la concorrenza all'interno del mercato comune: restrizioni per oggetto e restrizioni per effetto	262
4.3.	Art. 101 e intese orizzontali	266
4.4.	Art. 101 e intese verticali	269
4.5.	"Restrizioni sensibili della concorrenza" e Comunicazione sulle intese minori	274
5.	L'art. 101.2. e la nullità degli accordi vietati	278
6.	L'art. 101.3 e le condizioni per l'inapplicabilità dell'art. 101.1.	279
6.1.	La prima condizione di cui all'articolo 101.3.: incrementi di efficienza	282
6.2.	La seconda condizione di cui all'articolo 101.3.: i benefici riservati agli utilizzatori	283
6.3.	La terza condizione di cui all'articolo 101.3.: carattere indispensabile delle restrizioni imposte alle imprese partecipanti	285
6.4.	La quarta condizione di cui all'articolo 101.3.: l'impossibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale del mercato	286
6.5.	L'art. 101.3 e i Regolamenti di esenzione per categoria	287
7.	L'art. 102 e l'abuso di posizione dominante	289
7.1.	Gli orientamenti della Commissione: il <i>Discussion Paper</i> in tema di " <i>exclusionary abuses</i> " e gli Orientamenti sulle priorità della Commissione nell'applicazione dell'art. 102	290
7.2.	L'individuazione del mercato rilevante	293
7.2.1.	Il mercato rilevante di prodotto	295
7.2.2.	Gli elementi di cui si deve tener conto per definire il mercato di prodotto	299
7.2.3.	Il mercato geografico rilevante e una sua preliminare definizione	300
7.2.4.	Gli altri elementi di cui si deve tener conto per definire il mercato geografico	302
8.	La posizione dominante	304
8.1.	Posizione dominante, quote di mercato e struttura dell'impresa	305

8.2.	Posizione dominante, struttura del mercato e forza di mercato dei concorrenti	308
8.3.	Posizione dominante e comportamenti dell'impresa	310
8.4.	Dominanza collettiva	312
8.5.	La parte sostanziale del mercato comune ed il pregiudizio al commercio tra Stati membri	314
8.6.	L'abuso di posizione dominante	315
8.6.1.	Abusi di sfruttamento ed abusi di esclusione	317
8.6.2.	La posizione dominante, l'abuso ed i suoi effetti su mercati differenti	319
9.	Tipologie di abuso	320
9.1.	Prezzi predatori e vendite sottocosto (<i>predatory pricing cutting</i>)	321
9.2.	Prezzi-forbice (<i>price squeeze</i>)	322
9.3.	Sovvenzioni incrociate (<i>cross-subsidisation</i>)	322
9.4.	Prezzi discriminatori	323
9.5.	Sconti fedeltà ed obblighi di acquisto in esclusiva (<i>fidelity pricing/loyalty rebate systems</i>)	323
9.6.	Limitazione della produzione, degli sbocchi o dello sviluppo tecnico, a danno dei consumatori	326
9.6.1.	Rifiuto a contrarre	327
9.6.2.	" <i>Essential facilities</i> "	329
9.7.	Applicare condizioni dissimili per prestazioni equivalenti.	331
9.8.	Le c.d. "prestazioni gemellate" (<i>tying</i>)	331
10.	Le conseguenze della violazione dell'art. 102	334
11.	Diritto della concorrenza e diritti di proprietà intellettuale	334
11.1.	Le ragioni della concorrenza	334
11.2.	La teoria dell'esaurimento dei diritti di proprietà intellettuale.	339
12.	Le concentrazioni	341
12.1.	L'evoluzione della normativa in materia di concentrazioni: dal caso <i>Continental Can</i> al Reg. (CEE) n. 4064/1989	341
12.2.	Dal Reg. (CEE) n. 4064/1989 al nuovo Regolamento (CE) n. 139/2004	344
12.3.	La tipologia di concentrazioni a cui si applica il Reg. 139/2004	347
12.4.	La nozione di "controllo" nel Reg. n. 139/2004	349
12.5.	La dimensione comunitaria delle concentrazioni	354
12.6.	Concentrazioni comunitarie e competenza delle autorità nazionali - Il sistema dei rinvii	355
12.7.	La procedura di notifica delle concentrazioni prevista dal Regolamento (CE) n. 139/2004	357
12.8.	Gli obblighi di <i>stand-still</i> ed il divieto di <i>gun jumping</i>	362
12.9.	La valutazione delle concentrazioni	364
12.10.	Concentrazioni e restrizioni accessorie (<i>ancillary restraints</i>)	370
13.	Diritto della concorrenza UE e contratti internazionali: alcune conclusioni per le imprese e per i giuristi che le assistono	371

PARTE SECONDA

CAPITOLO I

NEGOZIAZIONE DI CONTRATTI COMPLESSI E ACCORDI PRELIMINARI NELLA PRATICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

1.	L'avvio della negoziazione di un contratto internazionale	377
2.	Accordi di segretezza	378
2.1.	Gli scopi degli Accordi di segretezza	378
2.2.	La (spesso) limitata efficacia dei <i>Confidentiality Agreement</i>	379
2.3.	Possibili tipologie e contenuti tipici dei <i>Confidentiality Agreement</i>	381
2.4.	La definizione di <i>Confidential Information</i>	381
2.5.	Gli obblighi di segretezza assunti dalla <i>Receiving Party</i>	385
2.6.	Gli obblighi della <i>Receiving Party</i> in relazione all'uso ed alla restituzione delle <i>Confidential Information</i>	386
2.7.	Insussistenza di garanzie in merito alla accuratezza delle <i>Confidential Information</i>	389
2.8.	Durata degli obblighi di segretezza	389
3.	Lettere di Intenti	391
3.1.	Tipologie e scopi delle Lettere di Intenti	392
3.2.	Il carattere non vincolante delle Lettere di Intenti ai fini della sottoscrizione del contratto in corso di negoziazione	394
3.3.	" <i>Non-binding Letters of Intent</i> " e contenuti immediatamente vincolanti per le parti che le sottoscrivono	397
3.3.1.	" <i>Lock-out</i> "	398
3.3.2.	" <i>Break-up Fee</i> "	400
3.3.3.	" <i>No Solicitation</i> "	401
4.	Durata	402
5.	Il rapporto tra le <i>Letter of Intent</i> ed il <i>binding contract</i>	404

CAPITOLO II

CONTRATTI DI COMPRAVENDITA E CONTRATTI DI SOMMINISTRAZIONE. *SALE AGREEMENTS AND LONG TERM SUPPLY AGREEMENT*

1.	<i>Sales Agreements</i> e <i>Long Term Supply Agreements</i> : da un estremo all'altro	407
2.	<i>Sales Agreements</i>	409
2.1.	La formazione del contratto: Condizioni Generali di Contratto e " <i>Battle of Forms</i> "	409
2.2.	Le clausole di un <i>Sales Agreement</i>	413
2.2.1.	Prodotti oggetto di compravendita, prezzo e termini di pagamento	413
2.2.2.	Termini di consegna ed <i>Incoterms</i> ® 2020	418
2.2.3.	Trasferimento della proprietà dei beni oggetto del contratto di compravendita	425
2.2.4.	<i>Technical and Commercial Warranty</i>	426

3.	I <i>Long-Term Supply Agreements</i>	430
3.1.	L'evoluzione tecnologica dei Prodotti Contrattuali durante la vigenza del contratto	431
3.2.	La programmazione delle forniture	432
3.3.	La variazione del prezzo dei Prodotti compravenduti	434
4.	La Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili	437
4.1.	Ambito di applicazione della Convenzione di Vienna	437
4.2.	Convenzione di Vienna: un possibile bilancio	442

CAPITOLO III

CONTRATTI INTERNAZIONALI DI DISTRIBUZIONE

1.	I contratti internazionali di distribuzione	447
2.	Il Contratto di Agenzia (<i>Commercial Agency Agreement</i>)	450
2.1.	La figura dell'agente nei diversi ordinamenti giuridici	450
2.1.1.	Unione Europea.	450
2.1.2.	Gli agenti al di fuori dell'Unione Europea: i sistemi giuridici di <i>common law</i>	453
2.1.3.	Gli agenti al di fuori dell'Unione Europea: i sistemi giuridici che tutelano il <i>partner</i> locale	454
3.	Le clausole di un <i>Agency Agreement</i>	455
3.1.	Prodotti, zona, esclusione della rappresentanza e sorte degli ordini procurate dall'agente	455
3.2.	Esclusiva e vendite dirette del preponente	458
3.3.	Le provvigioni dovute all'agente ed i relativi termini di pagamento	461
3.4.	Obiettivi minimi di vendita	464
3.5.	Durata del contratto e recesso	466
3.6.	Indennità di fine rapporto	467
4.	I <i>Distribution Agreements</i> - Contratti di Concessione	470
4.1.	Le clausole di un <i>Distribution Agreement</i>	473
4.1.1.	Il mandato conferito al distributore, i compiti affidatigli e l'utilizzo del <i>brand</i> e della <i>corporate identity</i> del concedente	473
4.1.2.	Obiettivi minimi di risultato	479
4.1.3.	Fornitura dei Prodotti e condizioni di vendita al Concessionario	481
4.1.4.	Durata del <i>distribution agreement</i> e <i>post-termination obligations</i>	484
4.2.	<i>Distribution Agreements</i> e diritto della concorrenza UE	488
4.2.1.	Il Regolamento (UE) 330/2010: ambito di applicazione	488
4.2.2.	Le restrizioni fondamentali (<i>hard-core restrictions</i>) e le restrizioni escluse (<i>excluded restrictions</i>) nel Regolamento 330/2010	490
4.2.3.	Contratti di concessione ed e-commerce	495
4.2.4.	Diritto della concorrenza e redazione dei <i>distribution agreements</i> nell'Unione Europea	500

CAPITOLO IV

LICENCE AND TRANSFER OF TECHNOLOGY AGREEMENTS

1.	Licence Agreements: una possibile definizione	505
2.	Tipologie di contratti di licenza	507
3.	Le potenziali problematicità dei <i>license agreements</i>	508
4.	Le clausole di un <i>license agreement</i>	510
4.1.	Le Definizioni	510
4.2.	I diritti licenziati: ambito e limitazioni	513
4.2.1.	Esclusività ed ambito territoriale della licenza	516
4.2.2.	Obbligazione di mezzi o obbligazione di risultato?	519
4.2.3.	Formazione ed assistenza tecnica a favore del licenziatario	521
4.2.4.	Le garanzie del licenziante in merito ai diritti di privativa e al <i>know-how</i> che formano oggetto della licenza.	522
4.3.	Il corrispettivo di licenza	523
4.3.1.	<i>Lump sum, up front payment</i> e <i>stage fees</i>	523
4.3.2.	Canoni di Licenza (<i>Royalties</i>)	525
4.3.3.	<i>Royalties, Reports</i> e <i>Audit</i>	526
4.3.4.	<i>Minimum Yearly Royalties</i>	528
4.3.5.	La determinazione dell'entità dei corrispettivi dovuti al licenziante	530
5.	Qualità dei Prodotti Licenziati (<i>Licensed Products' quality requirements</i>)	532
6.	I perfezionamenti alla tecnologia licenziata (<i>improvements</i>)	535
7.	Durata del contratto di licenza e <i>post termination obligations</i>	537
7.1.	La durata del contratto	537
7.2.	Le <i>post terminations obligations</i>	539
8.	<i>License Agreements</i> e diritto della concorrenza UE	544
8.1.	Il Regolamento (UE) 316/2014 in tema di accordi di trasferimento di tecnologia: ambito di applicazione	544
8.2.	Le restrizioni fondamentali (<i>hardcore restrictions</i>)	547
8.2.1.	Le restrizioni fondamentali nei contratti tra imprese concorrenti	547
8.2.2.	Le restrizioni fondamentali nei contratti tra imprese non concorrenti	550
8.3.	Le restrizioni escluse (<i>excluded restrictions</i>)	551
8.4.	Revoca dell'esenzione in casi individuali	553
9.	Le Linee Diretrici e l'analisi di singole restrizioni legate alla concessione di licenze	554
10.	Diritto della concorrenza e redazione dei <i>license agreements</i> nell'Unione Europea	556

CAPITOLO V

CONTRACTUAL AND EQUITY JOINT VENTURES

1.	<i>Joint ventures</i> : definizioni, caratteristiche ricorrenti e possibili tipologie	561
1.1.	Quale definizione di <i>joint venture</i> ?	561
1.2.	Tipologie di <i>joint venture</i>	564
1.3.	Le caratteristiche ricorrenti delle <i>joint ventures</i>	566
2.	<i>Joint venture</i> contrattuali e <i>joint venture</i> societarie	568
3.	Le differenze tra <i>joint venture</i> contrattuali e <i>joint venture</i> societarie.	570
4.	I rapporti tra i <i>partners</i> nelle <i>joint venture</i> societarie e nelle <i>joint venture</i> contrattuali	571

5.	Ascesa e declino di una <i>equity joint venture</i> : i potenziali problemi di cui bisogna essere consapevoli	574
6.	<i>Equity joint venture agreement</i>	578
6.1.	<i>Joint venture agreements e operational agreements</i>	578
6.2.	La struttura del contratto	581
6.3.	<i>Preamble, goals of the parties and purpose of the joint venture company</i>	582
6.4.	Dalla firma del <i>joint venture agreement</i> al <i>Closing</i>	586
6.4.1.	<i>Establishing the JVCo, Conditions Precedents e Closing</i>	586
6.5.	<i>Managing the JVCo: Corporate Bodies and Officer of the JVCo</i>	590
6.6.	<i>Managing the JVCo: Corporate Bodies resolutions and Reserved Matters</i>	593
7.	Il verificarsi di un <i>deadlock event</i>	600
7.1.	La gestione della <i>joint venture company</i> : “ <i>financial matters</i> ”	603
8.	Il trasferimento a terzi della partecipazione nella <i>JVCo</i>	604
8.1.	La regola generale: <i>No transfer of Shares</i>	604
8.2.	La prima eccezione alla regola: <i>Authorised Transfer</i>	605
8.3.	La seconda eccezione: <i>Transfer of Shares at the end of a Lock-up Period</i>	606
9.	<i>Term of the joint venture and exit clauses</i>	609
9.1.	<i>Default and Compulsory Transfer of Share</i>	610
9.2.	<i>Deadlock and way-out clauses</i>	612
9.2.1.	<i>Russian Roulette clause e Texas Shot-out clause</i>	614
9.2.2.	<i>Sealed bid clause e auction clause</i>	617

PARTE TERZA

CAPITOLO I

LA DETERMINAZIONE DELLA LEGGE APPLICABILE IN MANCANZA DI SCELTA: IL REGOLAMENTO (CE) 593/2008 (“ROMA I”)

1.	Dalla Convenzione di Roma al Regolamento Roma I	623
2.	Il campo di applicazione del Regolamento: materie incluse e materie escluse	626
3.	Relazione tra il Regolamento Roma I con altre disposizioni del diritto comunitario e con convenzioni internazionali in vigore	627
4.	Il principio della libertà di scelta della legge applicabile	628
5.	Il “ <i>dépeçage</i> ”	629
6.	La modifica della legge applicabile scelta dai contraenti o la sua identificazione successiva	630
7.	Limitazioni alla libertà di scelta: norme inderogabili “semplici”, norme UE e norme di applicazione necessaria	631
8.	La determinazione della legge applicabile in mancanza di scelta: i criteri di collegamento di cui all’art. 4 di Roma I	633
9.	Le ulteriori disposizioni del Regolamento Roma I (cenni)	636

CAPITOLO II

LE MODALITÀ PER LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE NEI CONTRATTI INTERNAZIONALI

1.	Dalla Convenzione di Bruxelles ai Regolamenti Bruxelles I e <i>I-bis</i>	639
----	--	-----

2.	Ambito di applicazione del Regolamento Bruxelles I- <i>bis</i>	642
3.	Le norme in tema di competenza giurisdizionale in Bruxelles I- <i>bis</i>	643
3.1.	La norma generale: il domicilio del convenuto	643
3.2.	Le competenze speciali: in particolare contratti di compravendita e contratti di prestazione di servizi	644
3.3.	Le competenze derivate	646
3.4.	Le competenze di protezione e le competenze esclusive	647
3.5.	Le clausole di scelta del foro (“proroga di competenza”)	648
3.6.	La disciplina della litispendenza e della connessione europea	649
3.7.	Il riconoscimento e l’esecuzione delle sentenze straniere in materia civile e commerciale all’interno dello spazio giuridico europeo	654
4.	Arbitrati commerciali internazionali e riconoscimento delle sentenze arbitrali straniere: la Convenzione di New York	658

APPENDICE

FORMULE CONTRATTUALI

1.	Confidentiality Agreement n. 1	667
2.	Confidentiality Agreement n. 2	671
3.	Confidentiality Agreement n. 3	675
4.	Letter of Intent n. 1.	677
5.	Memorandum of Understanding n. 1.	680
6.	Sales Agreement	686
7.	Long-Term Supply Agreement	690
8.	Agency Agreement n. 1. (European Union)	698
9.	Agency Agreement n. 2. (Outside European Union)	705
10.	Exclusive Distribution Agreement n. 1 (Outside European Union)	709
11.	License Agreement (Know-How and Patents)	719
12.	Equity Joint Venture Agreement	730

<i>Bibliografia essenziale</i>	751
--	-----

<i>Indice analitico</i>	755
-----------------------------------	-----