

International Tools



Pubblicazione mensile in formato elettronico – Anno II, N°2 Luglio 2003

Direttore Responsabile: Massimo Mariotti • Redazione a cura dello Studio Di Meo, via D. Turazza 48/b - 35128 Padova • Progetto grafico e impaginazione Itaca Comunicazione s.r.l., Milano • Redattore: Antonio di Meo • Hanno collaborato a questo numero: Alessandro Albicini, Giorgia Canato, Antonio Di Meo, Maurizio Favaro, Michela Orlando, Massimo Sirri e Riccardo Zavatta • Edizioni: Assoservizi SpA, 20122 Milano - via Chiaravalle 8 • Abbonamento 2003: euro 185 + IVA per Aziende Associate ad Assolombarda - euro 221 + IVA per Aziende non Associate • Spedizione per e-mail.

Contrattualistica internazionale

Il contratto di fornitura “OEM”

Che cos'è il contratto di fornitura “OEM”?

Innanzitutto, chiariamo che la sigla “OEM” sta per “*Original Equipment Manufacturer*”.

Il contratto in oggetto prevede la fabbricazione e la fornitura ... **(segue a pag. II)**

Finanza e pagamenti internazionali

Caso di studio: pag.VII

Come tutelarsi in caso di oscillazione del cambio in un credito trasferibile emesso per un importo in USD?

La trasferibilità di un credito documentario

Il credito documentario trasferibile: che cos'è e come si articola

Il credito trasferibile è una particolare forma di credito documentario che consente al beneficiario di disporre la trasferibilità di un credito ... **(segue a pag. IV)**

Logistica e trasporti internazionali

Caso di studio: pag.XI

Il vettore italiano rifiuta l'indennizzo di alcuni colli, danneggiati durante il trasporto verso il Belgio, per cattivo stivaggio del mittente .

Documenti di assicurazione in uso nel trasporto marittimo

I documenti di assicurazione

I contratti di assicurazione merce vengono trattati nel codice civile dagli articoli ... **(segue a pag. VIII)**

Dogana e documenti per l'import/export

Caso di studio: pag.XVII

Quando ci si ... dimentica di sdoganare la merce, quali le conseguenze e come regolarizzarle a posteriori l'errore?

Le sostituzioni e restituzioni di beni in garanzia nei rapporti con concessionari esteri comunitari

Gli interventi in garanzia nei rapporti con concessionari esteri comunitari

I contratti di distribuzione con l'estero, analogamente a quelli stipulati tra operatori economici residenti, contengono, normalmente ... **(segue a pag. XIII)**

Contrattualistica Internazionale

Il contratto di fornitura “OEM”

Che cos'è il contratto di fornitura “OEM”?

Innanzitutto, chiariamo che la sigla “**OEM**” sta per “**Original Equipment Manufacturer**”.

Il contratto in oggetto prevede la fabbricazione e la fornitura di prodotti industriali che vengono venduti dal loro produttore ad un altro imprenditore, il quale provvede a porli sul mercato come propri previo utilizzo di un proprio marchio. Nel caso dei contratti “**OEM**”, **il marchio apposto sui prodotti non è quello dell' effettivo fabbricante, bensì quello di chi ha commissionato i prodotti** e che si presenta al pubblico come costruttore.

In questo caso, quindi, i prodotti non sono commercializzati dal fabbricante (nemmeno tramite l' eventuale interposizione di intermediari commerciali quali i distributori, gli agenti, gli affiliati o *franchisees*, etc), ma dal “committente” che ne ha “ordinato” la produzione.

Il significato del termine “commissionare”

A questo proposito si rende necessario un chiarimento in merito al termine “**commissionare**” che si è appena utilizzato. Tale espressione viene spesso accostata a contratti di lavorazione per conto terzi, appalto, subfornitura e simili; tali contratti possono avere in comune un aspetto, ovvero l' essere utilizzati dalle imprese per realizzare il c.d. “*outsourcing*” o decentramento produttivo.

Il fenomeno, in estrema sintesi, abbraccia tutti i casi in cui un imprenditore trova più vantaggioso far realizzare prodotti, opere o servizi da parte di altre imprese e, successivamente “inserire” tali attività - o i prodotti che ne costituiscono il risultato - nell' ambito della propria organizzazione industriale.

Come è noto, chi ricorre al decentramento produttivo cerca, di solito, di raggiungere una data finalità produttiva (realizzare una certa gamma di prodotti, oppure un determinato numero di esemplari di un prodotto) senza farsi carico dei costi “fissi” o “di struttura” che ne deriverebbero e che “peserebbero” a lungo sulla gestione aziendale.

Ad esempio, fabbricare un nuovo prodotto implica una serie di investimenti (in termini di ricerca, personale, materie prime, macchinari, etc.) che potrebbero non essere giustificati, perché l'imprenditore non sa se e per quanto tempo manterrà quella “linea” produttiva; dunque, se l' “adeguamento” della struttura aziendale (in via non provvisoria) implica costi, in alcuni casi l'assunzione di forza lavoro, destinati ad essere ammortizzati soltanto nel lungo periodo, acquistare i prodotti da un altro imprenditore è una valida alternativa.

Talvolta, peraltro, i confini tra le diverse tipologie contrattuali sopra citate sono piuttosto labili e possono essere definiti soltanto caso per caso, tenendo conto delle richieste al fornitore di beni o servizi, da parte del committente.

In particolare, ai fini della distinzione tra i suddetti contratti, assume rilievo comprendere se i prodotti, oggetto dell' accordo, vengono realizzati “in serie” dal fabbricante, se dietro specifico ordine del committente, se su progetto di quest' ultimo, se secondo particolari “specifiche” tecniche, etc.

I tratti distintivi della fornitura “OEM”

Nell' ipotesi specifica della fornitura **OEM** sono ravvisabili i seguenti tratti distintivi:

- a) i prodotti sono quasi sempre realizzati in esecuzione di un **progetto realizzato dal fabbricante** e non dal committente;
- b) **non si tratta di semilavorati, ma di prodotti finiti o di componenti** di strumenti, apparecchiature o macchinari più complessi; i componenti, comunque, di solito conservano una propria autonomia merceologica o funzionale ed una propria “visibilità commerciale” agli occhi dell'acquirente finale della macchina;
- c) il **fabbricante**, oltre a fornire i prodotti richiesti al committente, **commercializza in proprio o fornisce anche ad altri imprenditori prodotti analoghi o identici** (che saranno contraddistinti dal marchio del fabbricante e/o di tali altri imprenditori).

Un altro aspetto dei contratti di fornitura **OEM** da tenere in particolare considerazione riguarda la **garanzia sui prodotti** e l'**assistenza tecnica** alla clientela.

Se, come abbiamo detto, i prodotti vengono presentati al pubblico come opera del committente e non di chi li ha fabbricati, è sul primo che ricadono gli obblighi di garanzia e di assistenza per l'ipotesi di malfunzionamenti o guasti.

Vale la pena precisare che **eventuali clausole di garanzia o di manleva** apposte al contratto di fornitura **OEM** – per effetto delle quali il fabbricante garantisce la qualità e la sicurezza dei prodotti – sono efficaci soltanto tra le parti di tale accordo, e non valgono nei confronti dei terzi (clienti, utilizzatori, consumatori, etc.) che abbiano subito un danno imputabile al malfunzionamento del prodotto.

Pertanto, chi abbia acquistato un prodotto contraddistinto con il marchio del committente e posto in commercio secondo modalità tali da renderlo a lui riferibile, ha, certamente, il diritto di rivalersi sullo stesso committente per farsi risarcire qualsiasi pregiudizio eventualmente subito a causa di un difetto del prodotto medesimo.

Ciò non toglie, peraltro, che il committente possa a sua volta rivalersi sul fabbricante (sempre che ne ricorrano i presupposti, *in primis*, l'imputabilità del difetto del prodotto al fabbricante stesso), ma soltanto dopo aver soddisfatto la pretesa risarcitoria del danneggiato.

I suggerimenti pratico - operativi

1. fare attenzione al fatto che gli obblighi di garanzia sui prodotti e di assistenza alla clientela per l'ipotesi di malfunzionamenti o guasti ricadono sul fabbricante, non sul acquirente/committente;
2. ricordare che le eventuali clausole di garanzia o di manleva, apposte al contratto di fornitura **OEM**, sono efficaci soltanto tra le parti di tale accordo e non possono essere fatte valere da terzi che abbiano subito un danno per il mal funzionamento del prodotto;
3. tener presente che, in tali casi, il committente ha l'obbligo di risarcire il danneggiato, ma, in seguito, può rivalersi sul fabbricante.

Alessandro Albicini