



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA
PISA

RACCOLTA DEGLI USI DELLA PROVINCIA DI PISA



Aggiornamento: ANNO 2000

PRESENTAZIONE

La Raccolta e l'aggiornamento degli Usi costituisce un preciso adempimento di natura istituzionale della Camera di Commercio secondo i precetti contenuti nell'art.34 e seguenti del R.D. 29.9.1934, n.2011, nonché delle numerose circolari ministeriali che hanno stabilito le procedure da seguire nei lavori di revisione.

Le operazioni di revisione hanno impegnato in un lungo e minuzioso lavoro i componenti della Commissione Provinciale costituita presso la Camera di Commercio, che si sono avvalsi della collaborazione di diciotto Comitati Tecnici, composti da esperti dei vari settori d'attività economica e merceologici.

Il testo della nuova Raccolta risulta rinnovato in più parti alla luce dei cambiamenti maturati nel contesto dell'economia provinciale e della sempre più incisiva presenza di normative che vanno a disciplinare una sempre più ampia parte dei fatti economici.

Nel presentare la Raccolta – anno 2000 – la Camera di Commercio sente il dovere di esprimere il più vivo apprezzamento e ringraziamento ai Componenti della Commissione Provinciale e dei Comitati Tecnici nonché a quanti hanno inteso collaborare fornendo il proprio apporto di conoscenza e di esperienza. Un particolare ringraziamento al Presidente della Commissione, Dr. Alessandro Fedeli, e al Vice Presidente, Dr. Carlo Vallini, per l'elevato contributo di dottrina e di competenza messo a disposizione dell'Ente Camerale nell'espletamento del delicato incarico.

*IL PRESIDENTE DELLA C.C.I.A.A.
Dr. Pierfrancesco Pacini*

INDICE

PRESENTAZIONE	02
RELAZIONE RIASSUNTIVA SUI LAVORI.....	04
TITOLO I - USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE.....	05
TITOLO II - COMUNIONI TACITE FAMILIARI.....	07
TITOLO III - COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI.....	08
CAP. 1 - COMPRAVENDITA DI IMMOBILI URBANI	
CAP. 2 - LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI	
TITOLO IV - COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE DI FONDI RUSTICI.....	09
CAP. 1 – COMPRAVENDITA DI FONDI RUSTICI	
CAP. 2 – AFFITTO DI FONDI RUSTICI	
CAP. 3 – CONDUZIONE A MEZZADRIA	
CAP. 4 – CONDUZIONE A COLONIA PARZIARIA O IN COMPARTICIPAZIONE	
CAP. 5 – CONDUZIONE A COLONIA MIGLIORITARIA	
CAP. 6 – CONDUZIONE IN ENFITEUSI	
CAP. 7 – ALTRE FORME DI CONDUZIONE	
TITOLO V - COMPRAVENDITA DI PRODOTTI.....	10
CAP. 1 – PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA	
CAP. 2 – PRODOTTI DELL’AGRICOLTURA	
CAP. 3 - PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA	
CAP. 4 - PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA	
CAP. 5 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE	
CAP. 6 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI	
CAP. 7 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL TABACCO	
CAP. 8 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLE PELLI	
CAP. 9 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI	
CAP. 10 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO	
CAP. 11 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO	
CAP. 12 – PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTO-FONO- VIDEOCINEMATOGRAFICHE	
CAP. 13 – PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE	
CAP. 15 – PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI	
CAP. 16 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE	
CAP. 17 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA	
CAP. 18 - PRODOTTI DI INDUSTRIE VARIE	
TITOLO VI - CREDITO, ASSICURAZIONI, BORSE VALORI.....	63
CAP. 1 - USI BANCARI	
CAP. 2 – USI DELLE ASSICURAZIONI	
CAP. 3 – USI DELLE BORSE VALORI	
TITOLO VII - A L T R I U S I.....	66
CAP. 1 – PRESTAZIONI VARIE D’OPERA E DI SERVIZI	
CAP. 2 – USI MARITTIMI	
CAP. 3 – USI NEI TRASPORTI TERRESTRI	
CAP. 4 – USI NEI TRASPORTI AEREI	
CAP. 5 – USI NELLA CINEMATOGRAFIA	
CAP. 6 – NAUTICA DA DIPORTO	
CAP. 7 – USI NEL SETTORE DELL’IPPICA E DELL’EQUITAZIONE	
CAP. 8 – USI ALBERGHIERI	

RELAZIONE RIASSUNTIVA SUI LAVORI

Con la riunione del 21 novembre 2002, la Commissione ha completato i lavori di revisione della raccolta degli usi della Provincia di Pisa, iniziati il 5 maggio 1999 e, pertanto, propone alla Giunta Camerale la nuova “Raccolta degli Usi della Provincia di Pisa – anno 2000”.

L’attività della Commissione è stata supportata dalla presenza di 18 Comitati Tecnici che hanno assolto il compito di verificare attentamente gli usi a suo tempo raccolti, nonché di effettuare un’estesa indagine sui nuovi comportamenti delle varie categorie economiche, al fine di accertare la costante ripetizione nel tempo e quindi l’avvenuto consolidamento di nuovi usi.

L’attività di revisione si è presentata particolarmente complessa, sia per l’ampio arco di tempo da prendere in considerazione, sia per le interconnessioni delle quali si è dovuto tener conto, tra comportamenti consolidati nei vari settori delle categorie operatrici e produzione normativa sopravvenuta; il tutto in epoca di rapida e continua accelerazione dei rapporti commerciali e di internazionalizzazione degli scambi.

L’impegno di verifica e di riconoscimento degli usi si è reso quindi particolarmente delicato, mentre si è reso necessario l’ampliamento dell’indagine a nuovi settori o l’approfondimento in seno ad altri per i quali, in passato, erano state fatte riserve per l’obiettivo difficoltà di rilevamento.

Debbo segnalare, al riguardo, che risultano oggetto di nuova introduzione, nel titolo VII, gli usi relativi al settore della nautica da diporto, al settore dell’ippica e dell’equitazione, nonché al settore alberghiero.

Modifiche ed aggiunte sono state accertate ed inserite nel titolo V nel settore della compravendita dei prodotti dell’agricoltura, delle industrie alimentari e delle industrie e delle pelli.

Particolare attenzione ed approfondita riflessione si sono rese necessarie per l’individuazione nel titolo VI degli usi bancari, dovendosi tenere conto di quanto disposto dal Decreto Legislativo 1° settembre 1993, n.385, che ha approvato il “Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia”, secondo il quale, nell’ambito del credito al consumo, a tenore dell’art.116, comma 1, l’obbligo di pubblicità non può essere soddisfatto con rinvio agli usi, e, relativamente al contenuto dei contratti relativi alle operazioni e ai servizi, le clausole contrattuali di rinvio agli usi sono nulle e si considerano non apposte (art.117, comma 6). Di qui la necessità dell’avvertenza inserita nella Raccolta prima dell’elencazione degli usi accertati, la quale in sostanza riflette il problema dei rapporti in sede contrattuale bancaria tra legge formale e usi normativi.

L’intensa attività di accertamento e di revisione della Commissione e dei Comitati, la vastità dei settori merceologici esaminati hanno comportato un tempo piuttosto lungo per la conclusione dei lavori.

Desidero ringraziare tutti i membri della Commissione Provinciale e dei Comitati Tecnici per la collaborazione prestata con profondo impegno e competenza, dai giuristi e dagli altri componenti anche nella fase di elaborazione dei testi di portata essenzialmente tecnica. E’ meritevole di speciale menzione e doveroso riconoscimento il lavoro di preparazione, di ricerca documentale e informativa, nonché di coordinamento delle programmate operazioni, disimpegnato con dedizione, intelligenza e spirito di iniziativa dal Dr. Luciano Di Legge, segretario della Commissione Provinciale e dei Comitati Tecnici; l’attività dei due organismi camerali ne è rimasta avvantaggiata notevolmente in punto di speditezza e di precisione nelle pratiche procedurali di revisione.

**IL PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE
Dr. Alessandro Fedeli**

TITOLO I

USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

QUALIFICHE

1) *Rappresentante di commercio:* è colui che provvede alla vendita degli articoli prodotti o commerciati dalla ditta rappresentata. Egli provvede a reperire la clientela, ad offrire la merce ed a raccogliere le commissioni da trasmettere in ditta, di solito salvo approvazione della medesima. La zona affidata al rappresentante, che può essere costituita da una o più province, è per solito indicata nel contratto di rappresentanza, dal quale pure risulta il dovere per il rappresentante, salvo patto contrario, di astenersi dal prestare la sua attività per altre ditte concorrenti. Il rappresentante è normalmente retribuito a provvigione.

2) *Procacciatore di affari:* è colui che svolge la sua attività nell'interesse della ditta, non già concludendo affari, ma limitandosi a comunicare alla medesima eventuali proposte di affari. La sua attività è pertanto relativa a una fase precedente quella, vera e propria, della conclusione del contratto. Inoltre il procacciatore di affari ha il compito di accaparrare clienti e, in generale, quello di allargare il credito della ditta.

3) *Piazzista:* è colui che ha la funzione di visitare, per conto della ditta o del di lei rappresentante, la clientela della piazza. Può essere retribuito sia con stipendio fisso e provvigione, sia con la sola provvigione.

4) *Viaggiatore:* è colui che è stabilmente incaricato, con vincolo di dipendenza da una ditta, di viaggiare in determinate zone per il collocamento di articoli trattati dalla ditta stessa.

DENOMINAZIONI

1) *Bigiotterie:* si usa detto termine per indicare le creazioni fantasia, che vogliono imitare il gioiello vero, come ad esempio spilli, collane, finte perle, orecchini, ninnoli, portafortuna e qualunque altro oggetto simile di ornamento personale fabbricato oltre che in metallo, anche in vetro, cristallo, plastica, etc.

2) *Chincaglierie:* si usa il detto termine per indicare, in genere, gli oggetti di valore non rilevante che completano l'arredamento e l'ornamento della casa, come ad esempio soprammobili ed oggetti minuti di qualsiasi materia per uso personale e domestico.

3) *Mercerie:* si usa il detto termine per indicare, in genere, articoli come ad esempio: i nastri, le fettucce, le cinture, i fermagli, le fibbie, i bottoni, gli aghi, i ricami, i cucirini, i tessuti elastici, gli accessori per lavori femminili, i filati, etc.

4) *Piazza di Pisa:* nei rapporti commerciali si intende, di solito, per "piazza di Pisa", la circoscrizione comunale.

CLAUSOLE PRINCIPALI

1) *A presentazione fattura:* è usata per indicare che il pagamento deve avvenire al momento della presentazione della fattura.

2) *A saldo:* è usata per indicare la liquidazione definitiva, la chiusura della partita.

3) *Effetto:* è spesso usata nella pratica commerciale per indicare il pagamento cambiario.

4) *Merce franca magazzino del venditore:* è usata per indicare che la merce è venduta, libera da ogni spesa, nel magazzino del venditore.

5) *Salvo errore ed omissioni:* è usata per far salvo il diritto di verificare, con successivo controllo, l'esattezza della cifra.

6) Salvo il venduto: è usata per indicare che si tratta di merce al momento disponibile, ma che può esaurirsi prima della definizione della contrattazione.

MEDIAZIONE IN GENERE

Si rinvia a quanto sarà detto ai titoli III, IV e segg.

PROVVIGIONI E SCONTI

Si rinvia a quanto sarà detto nei titoli successivi.

TERMINI

Sono, in genere, quelli rispondenti alla norma.

CONTRATTI IN FIERA E IN BORSA MERCI

1) Contratti in borsa merci: sono i contratti, in genere di compravendita, che si concludono in occasione della settimanale apertura della borsa merci tra agricoltori, allevatori di bestiame, commercianti, etc.

2) Contratti in fiera: sono i contratti di cui sopra che si concludono di solito verbalmente in occasione delle tradizionali riunioni di fiere tra agricoltori, allevatori di bestiame, commercianti, etc. Hanno di solito per oggetto bestiame, prodotti dell'agricoltura, attrezzi agricoli e merci varie.

TITOLO II

COMUNIONI TACITE FAMILIARI

1) Generalità

Pratica manifestazione della comunione tacita familiare si ha nell'esercizio dell'agricoltura: elementi per l'esistenza della medesima sono, oltrechè la struttura associativa familiare, una organizzazione interna, una consistenza patrimoniale, l'attività di lavoro e la carenza di formalità giuridiche e contabili. La comunione tacita familiare in agricoltura si dedica, di solito, all'attività mezzadrie o ad altre attività similari e costituisce la famiglia colonica.

2) Organizzazione

La comunione tacita familiare è organizzata sulla base di un vincolo familiare (parentela, affinità, adozione, etc.) e quindi di una comunanza di tetto e di mensa con il potere direzionale di un capo (detto "capoccia"), quasi sempre coadiuvato dalla moglie (detta "massaia"), che presiede agli affari domestici e non di rado confortato, per le decisioni da prendere, dal consiglio degli altri componenti il nucleo.

3) Patrimonio e sua divisione

Il patrimonio è di solito diviso e molto spesso costituito da un nucleo ereditario familiare.

4) Diritti e doveri dei partecipanti

I partecipanti alla comunione conferiscono la loro attività lavorativa e cooperano ai fini della gestione familiare.

5) Recesso, scioglimento e allontanamento

Fra i partecipanti alla comunione manca ogni espresso negozio giuridico che regoli la medesima *.

*. Nelle comunioni tacite familiari, per quanto si riferisce al recesso, scioglimento ed allontanamento nella famiglia COLONICA, vige in questa provincia una vecchia consuetudine. Tale consuetudine divide il patrimonio in due branche: patrimonio vecchio, che si intende quello formatosi fino a che i familiari non hanno raggiunto l'età minima indicata in una apposita tabella che trovasi, generalmente, presso l'associazione sindacale di categoria, e patrimonio nuovo, che va diviso secondo i punti indicati nella tabella in questione.

TITOLO III

COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

CAP. 1 - COMPRAVENDITA DI IMMOBILI URBANI

1) Mediazione

Il compenso di mediazione è stabilito nella misura del 4% da corrispondersi nella misura del 2% a carico del venditore e del 2% a carico del compratore, da calcolarsi sul prezzo concordato tra le parti contraenti.

CAP. 2 - LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

(Cfr. Legge 9.12.1998, n.431 - Disciplina della locazione di immobili adibiti ad uso abitativo)

1) Forma del contratto

La locazione di negozi ed uffici, avviene prevalentemente per atto scritto.

2) Pagamento del canone

Il pagamento del canone mensile è sempre anticipato ed avviene entro i primi 5 giorni del mese. Per la zona di Marina di Pisa e di Tirrenia, se si tratta di locazione di appartamenti soltanto per la stagione estiva, viene anticipato il pagamento del canone di tutta la stagione.

3) Mediazione

Il compenso di mediazione è stabilito nella misura di due mensilità del canone di affitto del primo anno, da corrispondersi una da parte del locatore e l'altra da parte del conduttore.

Per le locazioni limitate alla stagione estiva nelle zone di Marina di Pisa e di Tirrenia, il compenso di mediazione è stabilito nella misura del 20% sul canone complessivo da corrispondersi nella misura del 10% da parte del locatore e del 10% da parte del conduttore.

4) Riparazioni di piccola manutenzione

Sono a carico del conduttore le riparazioni di piccola manutenzione dipendenti da deterioramenti prodotti dall'uso normale, ad esempio sostituzione di vetri rotti, la riparazione della rubinetteria, le riparazioni dell'impianto elettrico (interruttori, prese di corrente etc.), la sostituzione di maniglie e serrature, l'eliminazione dell'eccessivo accumulo di fuliggine nella canna fumaria, l'imbiancatura delle pareti, la riverniciatura di porte.

5) Sostituzione dello scaldabagno (boiler)

La sostituzione dello scaldabagno (boiler) viene operata dal conduttore.

TITOLO IV

COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE DI FONDI RUSTICI

CAP. 1 – COMPRAVENDITA DI FONDI RUSTICI

1) Clausole speciali

La compravendita avviene, normalmente, con la clausola “a cancello chiuso” e immissione in possesso contestuale alla stipula del preliminare di compravendita. Altrimenti viene indicata specificatamente con inventario dei beni oggetto della compravendita.

2) Mediazione

Nella compravendita di fondi rustici il compenso di mediazione è stabilito nella misura del 4% da corrispondersi per il 2% da parte del venditore e per il 2% da parte del compratore.

CAP. 2 – AFFITTO DI FONDI RUSTICI

Non sono stati accertati usi in tale materia, successivi alla nuova normativa di legge sui contratti agrari (Legge 3 Maggio 1982, n.203).

CAP. 3 – CONDUZIONE A MEZZADRIA

Non sono stati accertati usi in tale materia successivi alla nuova normativa di legge sui contratti agrari (Legge 3 Maggio 1982, n.203).

CAP. 4 – CONDUZIONE A COLONIA PARZIARIA O IN COMPARTICIPAZIONE

Non sono stati accertati usi in tale materia successivi alla nuova normativa di legge sui contratti agrari (Legge 3 Maggio 1982, n.203).

CAP. 5 – CONDUZIONE A COLONIA MIGLIORITARIA

Non sono stati accertati usi per tali materie.

CAP. 6 – CONDUZIONE IN ENFITEUSI

Non sono stati accertati usi per tali materie.

CAP. 7 – ALTRE FORME DI CONDUZIONE

Non sono stati accertati usi per tali materie.

TITOLO V COMPRAVENDITA DI PRODOTTI

CAP. 1 – PRODOTTI DELLA ZOOTECCIA

A) BOVINI DA VITA, DA LATTE, DA MACELLO

1) Conclusione del contratto.

Il contratto si considera perfezionato quando le due parti, con l'intervento eventuale del mediatore e degli amici presenti, si sono stretti ambo le mani pronunciando il prezzo pattuito.

2) Forma del contratto.

Le contrattazioni avvengono di solito verbalmente mediante intervento di un mediatore. Il venditore, dietro richiesta del compratore, rilascia un modulo, su cui sono annotati gli estremi della vendita.

3) Clausole speciali.

Il bestiame contrattato a peso vivo può essere anche contrattato con la formula "*a capo rotto*", nel caso di tratti di animali disastriati venduti senza alcuna responsabilità. In questo caso nessuna eccezione redibitoria può farsi valere dal compratore fuorché per le malattie infettive soggette a denuncia (afta etc.), purché preesistenti al contratto e denunciate tempestivamente da parte del compratore. Sul bestiame venduto a peso vivo si calcola, salvo patto contrario, per il 10% il peso del ruminante o centopelle, della molletta e della rete. Qualora tali organi risultino di peso inferiore al 10% il venditore mantiene a favore del compratore tale difetto; qualora invece risultino di peso superiore, è riconosciuto al compratore il maggior peso.

Nella vendita a peso morto si rilascia una tara variante da Kg.3 a 5 (riferendo) a seconda del peso dell'animale, che deve essere spoglio dei visceri, eccettuati i reni, e privo della testa (il taglio deve essere effettuato alla prima vertebra), delle zampe (dal ginocchio in giù), della coda, che restano al compratore. Per i vitelli lattanti venduti a peso vivo viene rilasciato un abbuono di Kg.2 a capo, detto "fiato". Nel caso in cui vi sia inidoneità parziale della cosa (distruzione di organi o visceri) il compratore ha diritto al risarcimento del danno subito purché vi sia la identificazione e certificazione dell'ispettore sanitario del mattatoio.

4) Specie di vendita.

Il bestiame bovino a macello si contratta a peso morto, a peso vivo e a vista.

Il contratto a vista si ha senza alcun abbuono sul peso.

Il contratto a peso vivo avviene con le seguenti modalità:

B) vacche: nel caso di vendita "*a digiuno di almeno 12 ore*", vige una tara pari al 5% del peso vivo; se invece l'animale è "*non digiuno*", la tara è pari al 10% del peso vivo;

C) vitelloni: nel caso di "*vendita a digiuno di almeno 12 ore*" vige una tara pari al 3%; nel caso di animali "*non digiuni*" la tara è da convenirsi.

5) Unità di base di contrattazione.

I bovini si usano contrattare per capo.

6) Requisiti della merce.

Si parla di "*bestiame da macello*" quando il capo è destinato alla macellazione, di "*bestiame da vita*" quando il capo è destinato all'allevamento.

7) Consegna.

La consegna avviene entro i limiti di tempo e con le modalità pattuite al momento del contratto.

8) Consegna ripartita.

Nella compravendita di più capi da macello, la consegna avviene anche ripartita nel tempo, secondo quanto pattuito tra le parti.

9) Verifica della merce.

La verifica della identità dei bovini contrattati, avviene nel luogo e nell'ora di consegna.

10) Collaudo.

Il collaudo è da ritenersi insito nelle garanzie che il venditore fornisce al compratore.

11) Tolleranza.

L'acquirente di una vacca da latte ha diritto di restituirla al venditore se riscontra che non produce latte nella quantità stabilita. E' ammessa però una tolleranza in meno, fino a due litri giornalieri.

La prova del latte deve eseguirsi al momento della consegna o entro i cinque giorni successivi. Una volta eseguita tale prova, cessa la responsabilità del venditore, se la prova è a lui favorevole.

Generalmente, ove non si esperisca l'azione di risoluzione del contratto, i contraenti si accordano per una diminuzione di prezzo.

Se la vacca è stata garantita gravida e si constata che non è tale, ha luogo la risoluzione del contratto.

La "*mantenitura*" è quella parte del prezzo che viene restituita al compratore qualora non sussista la gravidanza data come probabile. Se, peraltro, oltre al mancato verificarsi della gravidanza stessa risulti che la bestia è incapace di riprodurre per malattie congenite o croniche anche curabili, il contratto si intende risolto.

Se nel contratto viene indicata l'epoca nella quale la vacca si sgraverà, è tollerato il ritardo di un mese: trascorso questo termine il compratore ha diritto ad un indennizzo in rapporto alla destinazione dell'animale.

Il parto, l'aborto, il feto morto e le conseguenze che ne derivano stanno a carico del compratore, salvo che si possa provare che l'aborto o la morte del feto siano dovute a cause preesistenti al contratto.

12) Ritardo nella consegna e nel ricevimento.

Sono a carico di chi si rende inadempiente.

13) Pagamento.

Il pagamento dei bovini da allevamento deve essere effettuato entro 8 giorni a decorrere dal giorno successivo a quello della consegna.

Il pagamento dei bovini da macello ha luogo all'atto della consegna se contrattati "*a vista*" o "*a peso vivo*", comunque previo presentazione di fattura. In tal caso, i vizi occulti possono essere contestati anche dopo la macellazione, fino alla visita sanitaria.

Con la clausola dichiarata "*a capo rotto*", il pagamento si considera definitivo.

14) Obblighi di garanzia del venditore.

Nelle contrattazioni di bestiame da riproduzione e da allevamento, l'espressione "*sani e galantuomini*" garantisce la sanità del bestiame e la sua immunità da difetti.

La garanzia varia a seconda della destinazione e dell'animale; per il bestiame da riproduzione e da allevamento, la garanzia si intende oltre che alle malattie di carattere redibitorio, anche alle qualità essenziali e a quelle contrattate; per il bestiame da latte si intende oltre che alle malattie di cui appresso, anche alla quantità e alla qualità di produzione del latte, quando questa sia stata formalmente dichiarata dal venditore.

Se il capo è venduto con una formula di garanzia si osservano le eccezioni redibitorie, che generalmente hanno il termine della denuncia, dalla consegna, di 3 giorni per i vizi d'animo e di giorni 8 per le malattie interne, salvo durata diversa, pattuita espressamente.

15) Difetti ed adulterazione della merce - Avarie.

Le malattie redibitorie devono avere le seguenti caratteristiche: gravi, occulte, preesistenti.

Esse sono:

1) - Affezioni croniche dell'apparato cardio-respiratorio	Giorni	8
2) - Alzarsi alla cavallina	"	3
3) - Borgorigmi vaginali o rettali (sventare)	"	3
4) - Calciare	"	3
5) - Malattie dell'apparato genitale che ne compromettano la riproduzione	"	8
6) - Cozzare	"	3
7) - Crampo rotuleo	"	8

8) - Cenurosi cerebrale, idiatigine cerebrale, vertigini o mattia	"	8
9) - Diarrea cronica	"	8
10)-Emorroidi	"	8
11)-Gastriti o pericarditi (corpi estranei)	"	8
12)-Lingua serpentina (scialingua)	"	3
13)-Mal caduco (mal di cervello)	"	8
14)-Non lasciarsi mungere o poppare	"	3
15)-Ombrare	"	3
16)-Urolitasi (mal della pietra)	"	8
17)-Ematuria (pisciar sangue)	"	8
18)-Poppare (bere a forma di)	"	3
19)-Prolasso vaginale (abboccare)	"	8
20)-Zoppicature croniche e intermittenti	"	8

I tre giorni indicati per la denuncia di alcune malattie debbono essere giorni tre lavorativi e si considerano non computando il giorno dell'arrivo alla stalla.

16) Azione redibitoria per vizi occulti.

Il compratore che abbia notato nell'animale acquistato una malattia o un vizio ritenuto da lui redibitorio, ne avviserà tempestivamente il venditore, assegnandogli un congruo termine di tempo perché questi possa verificare l'esistenza o meno della malattia o vizio denunciato. Quando si manifesta una malattia interna di particolare rilievo, il compratore è tenuto ad accompagnare la contestazione da un referto del veterinario.

Scaduto il termine assegnato, il compratore potrà ricorrere alle vie legali qualora il venditore non si sia curato di verificare o di far verificare la malattia o il vizio denunciato.

Le parti contraenti possono anche, di comune accordo, procedere ad una nuova stima dell'animale con l'assistenza di un veterinario.

L'accertamento della malattia nell'animale contestato deve essere fatto da un veterinario con rilascio di un relativo certificato o da un veterinario consensualmente designato e alla presenza delle parti; nel caso di un semplice vizio d'animo, l'accertamento potrà essere fatto ad opera di un pratico.

17) Risoluzione e rescissione del contratto

Quando il bestiame è affetto da malattie infettive ed infestive soggette a denuncia, secondo il Regolamento di Polizia Veterinaria, il contratto è nullo.

18) Perizia

La perizia, in caso di contestazione, può essere richiesta da ambo le parti.

19) Arbitrato

L'arbitrato, di solito, viene richiesto per la risoluzione delle controversie.

20) Commissione

Qualora nell'operazione di compravendita di bovini intervenga il commissionario, a questi spetta un compenso da £. 20.000 a £. 50.000, a carico del committente, secondo il numero dei capi che compongono il lotto.

B) EQUINI

1) Forma del contratto

Le contrattazioni degli equini avvengono di regola verbalmente, salvo patto contrario.

Vengono venduti normalmente dopo una prova sulle loro attitudini e possibilità circa il lavoro al quale sono destinati.

2) Clausole speciali

Gli equini possono essere comprati a "*strappa cavezza*" o "*a testa rotta*" o con simili formule che escludono la possibilità di garanzie per vizi redibitori.

3) Pagamento.

Il pagamento avviene al momento della consegna dell'animale. Talvolta si dà una caparra completando il pagamento ad un termine convenuto.

4) Azione redibitoria per vizi occulti.

Quando l'equino è comprato con garanzia, valgono i seguenti vizi redibitori, col termine per la denuncia a fianco indicata:

1 - Calciare	giorni	3
2 - Capostorno	"	8
3 - Cecità	giorni	8
4 - Coliche ricorrenti	"	8
5 - Corneggio	"	3
6 - Crampo rotuleo (granchio)	"	8
7 - Enfisema polmonare cronico ecc	"	8
8 - Bolsaggine	"	8
9 - Ernie inguinali intermittenti	"	8
10-Mal caduco	"	8
11- Mordere	"	3
12- Oftalmia periodica o mal della luna	"	8
13- Ombrare	"	3
14- Ematuria (pisciare sangue)	"	8
15- Restio	"	3
16- Ticchio o tiro secco	"	3
17- Zoppie croniche	"	8

La sanità dell'animale può essere rimessa ad una visita del veterinario, fissata di comune accordo.

C) SUINI

1) Conclusione del contratto.

Le contrattazioni avvengono verbalmente, salvo patto contrario.

2) Clausole speciali.

Per i suini da macello, venduti a peso vivo - di norma - si ha un abbuono di Kg. 2 (fiato).

Per i suini venduti a peso morto non si applica alcuna tara. Tutte le spese di vendita sono a carico del venditore fino alla consegna.

3) Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni si stipulano a gruppo, a capo e a peso.

4) Consegna

La consegna avviene subito dopo il riscontro del peso.

5) Pagamento

A contanti al momento della consegna, comunque previa presentazione di fattura.

6) Obblighi di garanzia del venditore

I suini venduti per macello s'intendono garantiti "ai ganci", previa visita sanitaria.

D) OVINI E CAPRINI

1) Forma del contratto

Il bestiame ovino si contratta di solito verbalmente, salvo patto contrario.

2) Clausole speciali.

Per gli ovini venduti a peso non vi è abbuono.

Gli agnelli ed i capretti venduti a peso morto devono essere pesati già freddi, con testa, coratella e senza pelle. Tutte le spese sono a carico del compratore.

3) Unità di base di contrattazione

Il bestiame ovino si contratta per capo.

4) Pagamento

A contanti al momento della consegna, comunque previa presentazione di fattura.

5) Azione redibitoria per vizi occulti

Sono ritenute malattie redibitorie: distomatosi epatica (marciaia o cachessia acquosa), bronchite verminosa, cenurosi cerebrale (capogiro). La denuncia viene fatta secondo le norme stabilite per i bovini.

6) Risoluzione e rescissione del contratto

E' nullo di diritto il contratto in caso di malattie infettive e contagiose soggette a denuncia.

E) ANIMALI DA CORTILE

1) Conclusione del contratto.

Il pollame viene contrattato vivo, sul mercato o al domicilio degli allevatori.

2) Forma del contratto.

Le contrattazioni, in genere, si fanno verbalmente; avvengono per iscritto quando, trattandosi di grosse partite, occorre stipulare patti speciali in merito alla consegna.

3) Specie di vendita.

Sui mercati le contrattazioni vengono fatte a vista o a peso. Il prezzo del pollame è per capo, per paia e per chilogrammi per merce posta sul mercato o a domicilio.

4) Unità di base di contrattazione.

E' in uso contrattare per paia, raramente per capi.

5) Consegna.

E' immediata.

6) Pagamento.

Il pagamento si intende a pronti contanti all'atto della consegna, comunque previa presentazione di fattura.

F) LATTE

1) Conclusione del contratto.

Le contrattazioni del latte si svolgono tra produttori, raccoglitori e rivenditori.

Generalmente i raccoglitori si identificano con i rivenditori. Gli usi seguenti riguardano solo i rapporti tra produttori e raccoglitori rivenditori.

2) Forma del contratto.

Il contratto può essere scritto o verbale.

Secondo il contratto di somministrazione, il raccoglitore ed il produttore sono reciprocamente impegnati a raccogliere e a vendere tutto il latte prodotto, eccettuato quello che serve al consumo del produttore, dei suoi familiari, dei suoi dipendenti e per l'allevamento di vitelli lattanti.

La raccolta delle aziende di produzione avviene direttamente alle singole stalle. La raccolta è giornaliera o concordata con il produttore che deve avere il frigo raccoglitore a norma

Il raccoglitore può fare prelievi di campioni per le analisi chimico e batteriologiche previste dalla legge. Un campione resta al produttore, uno al raccoglitore e uno va al laboratorio di analisi, le cui spese sono a carico del raccoglitore. Eventuali contestazioni vengono notificate al produttore.

3) Requisiti della merce.

Il produttore ha l'obbligo di non unire al latte, per i primi otto giorni dal parto, il colostro.

4) Pagamento.

Il pagamento avviene mensilmente o secondo quanto convenuto. Quando il contratto è verbale non vi è cauzione, mentre quando c'è il contratto scritto si usa versare una cauzione.

5) *Risoluzione e rescissione del contratto.*

Quando esiste il contratto scritto, la disdetta deve essere data un mese prima della scadenza sia da parte del produttore che da parte del raccoglitore.

6) *Mediazione.*

Nella contrattazione del latte non è in uso la mediazione.

G) UOVA

Non sono stati accertati usi successivamente all'entrata in vigore della normativa - anche comunitaria - che disciplina il settore.

H) PELLI FRESCHE

h1) Contratti tra macellai e raccoglitori.

1) Conclusione del contratto

Il macellaio si obbliga a consegnare al raccoglitore professionale tutte le pelli bovine presso il mattatoio di macellazione.

2) Specie di vendita.

Le pelli bovine si contrattano a peso.

3) Modo di misurazione.

La pesatura delle pelli si fa nel luogo della consegna alla presenza dei contraenti.

4) Requisiti della merce.

Le pelli bovine da macello si suddividono nelle seguenti categorie: vitellame, buoi, vacche, bistori, tori, vitelli di latte.

Al di sotto di Kg. 12, sono considerate pelli di vitello di latte, peso coda e macellato senza testa e senza zampe (il peso coda è il peso effettivo della pelle prima della salatura).

Le pelli di Kg. 12 e oltre sono considerate di bovini adulti facenti parte del vitellame, buoi, vacche, bistori, tori; sono macellate con la testa ed a zampe tonde.

Le pelli che si contrattano a peso devono essere ripulite dal sangue, dal carnume, dalle ossa e dai codoni.. S'intendono escluse dal contratto le pelli non conservate bene, le ribollite, le morticine, le marcate a fuoco, le offese dal coltello nella scarnitura.

5) Tolleranza.

Per le pelli bovine fresche non salate viene di regola accordata una tara del 20% per le pelli di toro, per le tarlate o porose e bistori, per i morticini, oltre le tare per tagli o difetti.

La tolleranza, tanto in più che in meno, va dal 2% al 10%.

6) Pagamento.

I conti fra negoziante e macellaio si fanno per lo più a mese e, liquidati che siano, si provvede al pagamento entro i 5 giorni successivi, al netto di sconto.

Nei contratti viene segnato il numero approssimativo delle pelli da consegnarsi mensilmente.

h2) Contratti tra raccoglitori, conciatori e commercianti

1) Specie di vendita (Pelli salate-fresche e/o fresche)

Per le pelli di animali bovini ed equini i prezzi sono espressi in chilogrammi e stabiliti in misura diversa a secondo della qualità degli animali macellati.

La pelle deve essere consegnata senza testa, senza zampe e senza coda, pulite. La pelle deve essere consegnata in normale stato di umidità, né deve comunque essere bagnata.

Quando non si verificano le condizioni di cui sopra, la pelle è soggetta ad abbuono da stabilirsi caso per caso.

Quando la pelle risulta abbia sofferto per causa di ritardata o di insufficiente salagione, o presenti difetti tali che la rendano non mercantile, il compratore ha diritto di rifiutarla.

La vendita di lotti di pelli da macello può essere fatta tanto a "peso coda" quanto a "peso reale". Il "peso coda" corrisponde al peso (constatato all'entrata in magazzino di raccolta) della pelle non ancora salata, ma raffreddata e pulita. Le pelli vendute a "peso coda" sono munite di targhetta indicante il numero di individuazione della pelle e il suo peso; il numero di individuazione e il peso della pelle sono a loro volta indicate nella distinta pesi unitamente alle tare difetti.

Per "peso reale" si intende il peso della pelle dopo il periodo di normale taratura, constatato dopo averla liberata dal sale e da eventuale sterco.

Quando la pelle sia salata in vasca, il peso si constata dopo che la pelle ha subito una scolatura della salamoia per 12 ore nella vasca stessa e per 24 ore in pila fuori della vasca.

Gli scacchi (le bande) dei pesi sono:

VITELLI	VACCHE E BOVINI
kg. 0-8	Senza scaglioni di peso
kg. 8-12	
Kg. 12-16	
Kg. 16 e oltre	

Il compratore o la persona da lui incaricata, ha il diritto di assistere alle operazioni di scolatura e di impilatura.

Per le pelli salate a secco (fuori vasca) il peso è quello constatato alla consegna, senza speciale impilatura.

In ambedue i casi il peso ripesato è constatato previa spazzatura del sale aderente alle pelli, oppure con tara sale su almeno 10% della partita.

Nei contratti di vendita di lotti di pelli salate e salamoiate si indicano, oltre che la categoria o la qualità delle pelli vendute, anche i limiti di peso, i quali sono assoluti e non consentono tolleranze.

Le partite devono essere comprensive di tutti i pesi contenuti nei limiti. Nei contratti di vendita di lotti di pelli gropponate o sezionate si indicano: la provenienza, il tipo, la media peso.

2) Unità di base di contrattazione

Unità di base di contrattazione è il chilogrammo.

3) Requisiti della merce

PELLI INTERE

Le categorie correnti ed i relativi calli ammessi (per pelli ben condizionate, e cioè salate in pila per almeno 30 giorni) sono:

Categorie	Cali ammessi
Vitelli quadrati senza testa e zampe fino a Kg 6	8%
Vitelli quadrati senza testa e zampe da Kg 6 a 8	8%
Vitelli quadrati senza testa e zampe da Kg 8 a 12	10%
Vitelli quadrati senza testa e zampe da Kg 12 a 20	12%
Vitelli quadrati senza testa e zampe da Kg 20 a 30	14%
Tori senza testa e zampe da Kg. 30 a 40	15%
Tori senza testa e zampe da Kg. 40 a 50	17%
Tori senza testa e zampe da Kg. 50 in su	18%
Vacche quadrate senza testa e zampe fino a Kg. 30	14%

Vacche quadrate senza testa e zampe da Kg. 30 in su	15%
Tori quadrati senza testa e zampe fino a Kg. 40	16%
Tori quadrati senza testa e zampe da Kg. 40 a 50	16%
Tori quadrati senza testa e zampe da Kg. 50 in su	17-18%
Scottoni con testa e zampe fino a Kg. 30	15%
Bovi con testa e zampe da 37 Kg. in su	16%

PELLI GROPPONATE E SEZIONATE

Parte delle pelli intere suddette possono essere vendute anche "gropponate" intendendo con tale espressione che il groppone è venduto separatamente dai fianchi e dalle spalle (frassane) con la coda amputata a circa cm.10 dalla sua radice.

L'espressione "collari" indica le spalle ricavate da pelli quadrate senza testa, da cui sia stato tolto anche il fianco.

Se il contratto non indica la percentuale di taglio, il groppone si intende tagliato al "portante/rosetta".

I gropponi e le spalle sono venduti a peso reale, spazzati dal sale e pesati, o con relativa tara sale su almeno 10% del lotto.

I frassani sono ricavati da pelli gropponate a regola d'arte.

Le pelli intere di cui sopra possono essere anche vendute tagliate trasversalmente rispetto alla linea dorsale in modo da ottenere due parti: anteriore (avancorpo) e posteriore (culatta). Avancorpi e culatte sono tagliati a regola d'arte, in linea con le due rosette anteriori della pelle. Avancorpi e culatte sono veduti a peso reale, spazzati dal sale, o con tara sale su almeno il 10% del lotto.

Gropponi, fianchi, spalle, culatte e avancorpi vengono classificati a seconda dei difetti, in base agli stessi principi validi per le pelli bovine intere salate fresche (punto 5).

Viene inoltre considerata difetto la gropponatura non eseguita a regola d'arte.

4) Ricevimento

L'operazione di ricevimento consiste nella visita e verifica della pelle.

5) Tare

Oltre alle tare per tagli o difetti piccoli, viene di regola accordata una tara del 20% per le pelli bovine salate fresche classificabili come pelli secondarie; pelli secondarie si intendono le tarolate porose, le pelli di morticini, quelle marcate a fuoco, quelle di toro e quelle con tagli e difetti gravi.

6) Tolleranze

Il venditore può consegnare fino al 5% in più o in meno delle quantità pattuite, salvo patto contrario.

7) Pagamento

Il pagamento può essere per contanti o dilazionato, da convenirsi di volta in volta.

8) Mediazione

Le vendite di lotti di pelli da macello si fanno generalmente per mezzo di intermediari, i quali possono essere incaricati del ricevimento dei lotti.

Quando interviene l'intermediario, a questi spetta una provvigione in misura dell'1% sul valore della merce da parte del venditore; al mediatore spetta un ulteriore compenso a carico del compratore quando, concluso l'affare, procede al ricevimento presso il magazzino del venditore.

I) LETAME

1) Forma del contratto

Il letame si contratta, di solito, verbalmente.

2) Unità di base di contrattazione

Unità di base di contrattazione può essere il metro cubo e/o quintale. Il letame può essere contrattato anche "a vista".

3) Requisiti della merce

Il letame viene valutato in base al grado di maturazione, "burrosità" ed in relazione all'origine (bovino, equino, ovino, di animali da cortile).

4) Pagamento

Avviene di solito "per contanti" al momento del ritiro da parte del compratore.

CAP. 2 – PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

A) FRUMENTO

1) Forma del contratto

Le contrattazioni avvengono di solito verbalmente.

Gli affari si concludono verbalmente con "*stretta di mano*" o con eventuale clausola "*salvo conferma*" della controparte in caso di trattative a mezzo commissionario e rappresentante, si riferisce a merce franco partenza o arrivo.

Le contrattazioni dei cereali importati dall'estero possono essere fatte "*allo stato estero*" con conseguente pagamento in valuta estera o nazionale, o "*merce nazionalizzata*" con pagamento in moneta nazionale.

Sulla conferma di affare debbono essere specificati, il venditore, il compratore, la merce, la qualità, la quantità (con le tolleranze convenute tra le parti), l'epoca, il luogo e le modalità di consegna, il prezzo al chilogrammo o tonnellata, il pagamento e l'I.V.A..

Le contrattazioni avvengono sia direttamente tra compratore e venditore, sia con l'intervento di un mediatore, nel qual caso lo stesso provvederà ad inviare, in giornata, copia della conferma di affare sia al venditore che al compratore.

2) Clausole speciali.

Se la vendita è fatta per quantità determinata, ma si aggiunge all'indicazione della quantità l'espressione "*circa*", la differenza comunemente ammessa dall'uso è del 5%.

Per eventuali contestazioni per cereali importati dall'estero, a nazionalizzazione avvenuta, sulla conferma di affare, si fa riferimento al contratto n. 11 dell'Associazione Commercio Cereali e Sementi di Genova.

3) Specie di vendita.

Le vendite, ordinariamente, si fanno "*su campione*", "*su denominazione*" "*su caratteristiche*" o con l'indicazione della varietà distinguendo la qualità in grano duro e tenero.

La vendita "*su campione*" avviene su campioni prelevati dalla massa, quasi mai sigillati, conservati dal venditore o dal mediatore, qualora questi intervenga. In tal caso la partita consegnata deve corrispondere al campione con le tolleranze contrattuali.

Talvolta, prima di concludere il contratto, l'acquirente fa la verifica "*a monte*" nei magazzini del venditore e, in tal caso, si intende concluso l'affare "*per merce vista e gradita in partenza*".

4) Unità di base di contrattazione.

L'unità di misura in base alla quale si fanno le contrattazioni è il chilogrammo o la tonnellata.

5) Modo di misurazione.

La pesatura della merce viene fatta al magazzino del venditore o al luogo di partenza o di arrivo o ai pesi pubblici, a seconda delle clausole contrattuali.

6) Requisiti della merce.

Nelle contrattazioni dei frumenti (sia teneri che duri) è di uso ormai comune indicare il peso specifico e l'umidità massima (che di solito non deve superare il 14%) ed i corpi estranei: per i grani duri, anche la percentuale di "*chicchi bianconati*" e "*spezzati*".

Salvo accordi contrari e vendite su campione reale, la merce si intende sempre valutata alla condizione di “sana”, “secca”, “leale” e “mercantile”.

Sana si intende la merce che non abbia odori sgradevoli, non sia riscaldata, non abbia grani cotti, macchie, odori di aglietto e che sia priva di insetti.

Leale si intende la merce che non abbia vizi occulti. Mercantile è la merce che non abbia difetti tali da impedire la classificazione come “buona” o “media” dell’annata, a seconda della zona di produzione o dell’epoca di consegna.

7) Ritiro della merce.

Il frumento viene caricato alla rinfusa ai silos portuali o aziendali, nei magazzini, sui campi di raccolta, utilizzando, a seconda delle circostanze, vagoni, autocarri o carri agricoli appositamente attrezzati.

8) Consegna.

Luogo di consegna, nell’epoca stabilita, è il magazzino del venditore.

Anche se il frumento è stato venduto “franco partenza”, le spese per il carico sono sostenute dal venditore.

9) Consegna ripartita.

Quando la merce venduta per consegna ripartita in più volte, è già disponibile, essa deve rimanere nei granai o nei magazzini del venditore, il quale si assume l’obbligo di conservarla secondo quanto è stato pattuito.

10) Tolleranza.

Quando nel frumento vi sono semi estranei è ammessa una tolleranza del 2% a prezzo di contratto, oppure superiore con bonifica sul prezzo da concordare tra le parti, purché si tratti di semi farinosi. L’eventuale presenza di fieno greco o trigonella o baccellino, dà diritto al rifiuto della merce.

11) Spedizione, trasporto ed assicurazione della merce.

La merce viaggia per conto, rischio e pericolo del compratore, salvo la clausola “franco destino” o “domicilio del compratore”.

12) Pagamento.

Il pagamento del frumento si fa all’atto della consegna o al ricevimento della fattura oppure settimanalmente sui mercati di abituale frequenza delle parti contraenti.

13) Difetti ed adulterazioni della merce – Avarie.

Le avarie che sopravvenissero dopo il contratto ed eventualmente dopo la visita ma prima della consegna, sono a carico del venditore.

Le medesime sono a carico del compratore se questi non effettua il ritiro nel termine convenuto.

Le avarie e i cali verificatisi durante il viaggio sono a carico del compratore, se la contrattazione è avvenuta franco partenza; a carico del venditore, se la contrattazione è avvenuta franco destino.

14) Reclami.

Quando si riscontra che la partita consegnata non corrisponde al campione o alle caratteristiche di vendita o che sono sopravvenuti deterioramenti della merce per incuria del venditore, il frumento può essere rifiutato specialmente se il difetto è rilevante come, ad esempio, il ribollimento della massa, la tignola, il punteruolo, l’eccesso di semi estranei, la presenza di semi di fieno greco, la golpe o carbonchio, il tanfo, la carie, etc..

Generalmente per le piccole differenze si pattuiscono degli abbuoni. Se una parte della merce è difettosa, il compratore ha la facoltà di rifiutare soltanto la parte non conforme al campione.

15) Arbitrato.

Per le liti che sorgono in dipendenza di affari stipulati secondo gli usi, quando non vengono amichevolmente risolte con il concorso del mediatore, è consuetudine ricorrere sempre ad arbitri prima di adire le vie legali e con riferimento alle condizioni previste dal contratto italiano dell’Associazione Granaria Emiliana.-Romagnola (A.G.E.R.) di Bologna.

16) Mediazione.

Al mediatore spetta un compenso variante da Lire 100 a Lire 200 al quintale da ognuna delle due parti (venditore e compratore).

B) GRANOTURCO

1) Forma del contratto.

Vigono gli stessi usi segnalati per le contrattazioni del frumento

2) Unità di base di contrattazione.

Unità di base di contrattazione del granoturco è il quintali.

3) Requisiti della merce.

Nelle contrattazioni dei granoturchi si usano le formule “sano secco” o “verde”.

Per “sano secco” s’intende la merce scorrevole alla mano e che dia la risonanza della propria specie, con umidità massima del 14%.

Per “verde” si intende la merce appena raccolta dalla pianta, stabilendone il prezzo con riferimento ad una umidità base del 25%. Eventuali discostamenti in più o in meno da tale umidità – da accertarsi con apposito strumento misuratore – porteranno ad una diminuzione o maggiorazione del prezzo fissato, da stabilirsi tra le parti.

4) Pagamento.

Vigono gli stessi usi già segnalati per il frumento.

5) Mediazione.

Al mediatore spetta un compenso variante da lire 100 a lire 200 al quintale da ognuna delle due parti (venditore e compratore).

C) RISO

Non sono stati accertati usi per tale materia.

D) CEREALI MINORI (Orzo, Avena, Segale, etc.)

1) Forma del contratto.

Valgono gli usi già segnalati per la contrattazione del frumento.

2) Specie di vendita.

Le contrattazioni dei cereali minori di produzione locale (avena, orzo, segale) vengono effettuate normalmente “su campione”, “su buona media dell’annata” o con la clausola di merce “vista e gradita” dal compratore.

Normalmente non viene richiesto l’accertamento del peso specifico.

3) Unità di base di contrattazione.

Valgono gli stessi usi già segnalati per la contrattazione del frumento.

4) Mediazione.

Al mediatore spetta un compenso variante da lire 100 a lire 200 al quintale da ognuna delle due parti (venditore e compratore).

E) PATATE

1) Forma del contratto

Generalmente, per le patate, i contratti hanno forma verbale, con versamento di una caparra; è implicita la clausola "merce vista e gradita".

2) Specie di vendita

Le patate vengono vendute "su campione", "a peso", talvolta, per le varietà primaticce e precoci, "a vista" sul campo.

3) Unità di base di contrattazione

Le patate vengono, normalmente, contrattate per quintale.

4) Requisiti della merce

Per le patate sono da considerare le varietà, la forma, lo sviluppo (calibratura), il colore della "pasta", la sanità.

5) Imballaggio

Le patate vengono imballate in sacchi, in casse, in ceste, etc.

6) Consegna

La consegna può avvenire al magazzino del venditore o sul campo.

7) Consegna ripartita

Può verificarsi, eccezionalmente, nei casi di compravendita di grosse partite.

8) Ricevimento

Avviene alla consegna al mediatore.

9) Pagamento

Avviene al momento della consegna.

2) ORTAGGI

f1) Spinaci

1) Conclusione del contratto

La conclusione del contratto avviene normalmente quando il prodotto ha raggiunto uno sviluppo sufficiente (almeno tre foglie), a garantirne un regolare accrescimento fogliare.

2) Forma del contratto

Può essere scritta o verbale.

Gli spinaci, generalmente, vengono contrattati "a superficie" (stitorio 562 mq.) oppure "a peso", al prezzo della giornata.

3) Specie di vendita

La vendita degli spinaci avviene "a vista" o "a peso".

4) Requisiti della merce

Gli spinaci debbono essere sani e di sviluppo regolare.

5) Imballaggio

Normalmente l'imballaggio (ceste o gabbie) viene fornito dal produttore.

6) Consegna

Nelle contrattazioni "a vista", la raccolta del prodotto viene effettuata dal compratore in base alle esigenze di mercato, purchè il terreno sia reso libero, salvo accordi diversi, entro e non oltre il 15 aprile.

Per le contrattazioni alla giornata e a prezzo di mercato, la consegna avviene nel campo o al magazzino del compratore.

7) Verifica della merce

Nel caso di contrattazioni "alla giornata" ed a peso, la verifica della merce avviene all'atto della consegna.

8) Tolleranza

Per gli spinaci è tollerata la presenza di leggeri residui terrosi sulle foglie.

9) Pagamento

Nel caso in cui l'acquisto sia avvenuto "a superficie" e "a vista" sul campo, oltre al versamento di una caparra, il pagamento avviene, normalmente, in fasi successive alla raccolta, con conguaglio a fine campagna.

10) Obblighi di garanzia del venditore

Nel contratto "a superficie in erba", la garanzia del venditore cessa al momento in cui viene concluso l'accordo verbale o scritto.

11) Risoluzione e rescissione del contratto

Può aversi risoluzione e rescissione del contratto nei casi di mancata consegna del prodotto per cause di forza maggiore (allagamenti, forti gelate etc.).

12) Mediazione

Quando nella contrattazione interviene il mediatore, questi ha diritto ad una mediazione che varia dal 3% al 5% (secondo la quantità e la provenienza della merce). La percentuale viene normalmente corrisposta dal venditore.

f2) Cavolfiori

1) Conclusione del contratto

Avviene dopo il sopralluogo del compratore alle coltivazioni.

2) Forma del contratto

Può essere scritta o verbale. Il contratto può essere stipulato per la durata dell'intera campagna (Ottobre, Aprile), oppure in due periodi, dall'inizio della campagna al 31 Gennaio e dal 1° Febbraio a fine campagna e, infine, "alla giornata" con riferimento al prezzo che sarà liquidato da alcune gestioni collettive, operanti nella zona.

3) Clausole speciali

Per i cavoli contrattati, il prezzo è determinato in base al tipo, alla qualità ed al diametro del corimbo.

4) Specie di vendita

La vendita dei cavoli avviene a numero.

5) Unità di base di contrattazione

Unità di base di contrattazione è la infiorescenza (pezzo, cavolo).

6) Modo di misurazione

Si misurano la circonferenza ed il diametro.

7) Requisiti della merce

Sono da considerare requisiti della merce, la forma regolare e le caratteristiche del tipo.

8) Imballaggio

Normalmente è fornito dal produttore ed è costituito da gabbie.

9) Consegna

Avviene nel campo o al magazzino del produttore o del compratore secondo accordo.

10) Consegna ripartita

E' insita nella forma del contratto.

11) Verifica della merce

Si attua mediante la conta delle confezioni nel luogo e al momento della consegna.

12) Tolleranza

Sono tollerati lievi difetti, purchè non pregiudichino la commercializzazione della infiorescenza (cavolo).

13) Pagamento

Il pagamento avviene generalmente alla consegna oppure entro i termini previsti contrattualmente.

14) Risoluzione e rescissione del contratto

Può aversi risoluzione e rescissione del contratto nei casi di mancata consegna del prodotto per cause di forza maggiore (forti gelate, etc..).

15) Mediazione

Quando nella contrattazione interviene il mediatore, questi ha diritto ad una percentuale che varia dal 3% al 5% (secondo la quantità e la provenienza della merce). La percentuale viene normalmente corrisposta dal venditore.

f3) Insalata

1) Forma del contratto

Per la contrattazioni relative alla insalata il contratto può essere scritto o verbale.

2) Specie di vendita

La vendita dell'insalata avviene "a peso", "a cesti" o "a pezzo".

3) Unità di base di contrattazione

Unità di base nelle contrattazioni dell'insalata è il "cespo" (cesto).

4) Mediazione

Quando nella contrattazione interviene il mediatore, questi ha diritto ad una percentuale che varia dal 3% al 5% (secondo la quantità e la provenienza della merce). La percentuale viene normalmente corrisposta dal mediatore.

f4) Carciofi

1) Forma del contratto

Nelle contrattazioni dei carciofi, la forma del contratto può essere verbale o scritta.

2) Specie di vendita

I carciofi vengono venduti a numero, a capolino (pezzi) o pianta.

3) Requisiti della merce

I carciofi debbono essere sani e commerciabili per l'uso al quale sono destinati (consumo diretto-industria).

4) Pagamento

Se i carciofi vengono contratti "a numero", il pagamento avviene alla consegna. Quando si tratti di acquisti di notevole entità (ed a pianta), il pagamento può avvenire anche dilazionato.

E' prevista la concessione di una caparra.

5) Mediazione

Quando nella contrattazione interviene il mediatore, questi ha diritto ad una percentuale che varia dal 3% al 5% (secondo la quantità e la provenienza della merce). La percentuale viene normalmente corrisposta dal venditore.

f5) Pomodori

1) Forma del contratto

La forma del contratto può essere scritta o verbale secondo che trattasi di prodotto destinabile all'industria o al consumo diretto.

2) Specie di vendita

La vendita dei pomodori avviene "a peso".

3) Unità di base di contrattazione

Per i pomodori, unità di base di contrattazione è il quintale.

4) Requisiti della merce

I pomodori debbono essere sani e commerciabili.

5) Imballaggio

I pomodori vengono imballati in casse o cassette di legno, salvo patto contrario.

L'imballaggio in casse, normalmente, è fornito dall'acquirente; quello in cassette di legno, normalmente, è fornito dal compratore.

6) Consegna

La consegna dei pomodori avviene sul campo o nel luogo stabilito dal compratore.

7) Consegna ripartita

Avviene gradualmente con il procedere della maturazione commerciale.

8) Verifica della merce

Avviene all'atto della consegna

9) Pagamento

Avviene al momento della consegna per il prodotto destinato al consumo diretto e con successivi acconti e saldo a fine raccolta per il prodotto destinato all'industria.

10) Mediazione

Quando nella contrattazione interviene il mediatore, questi ha diritto ad una percentuale che varia dal 3% al 5% (secondo la quantità e la provenienza della merce). La percentuale viene normalmente corrisposta dal venditore.

f6) Ortaggi minori

1) Forma del contratto

Per gli ortaggi minori (asparagi, piselli, aglio, cipolle, sedani, etc.) la forma del contratto è verbale o scritta.

2) Pagamento

È immediato alla consegna, salvo diversa pattuizione.

3) Mediazione

Quando nella contrattazione interviene il mediatore, questi ha diritto ad una percentuale che varia dal 3% al 5% (secondo la quantità e provenienza della merce). La percentuale viene normalmente corrisposta dal venditore.

3) UVA E MOSTO

1) Conclusione del contratto.

I contratti di compra-vendita vengono stabiliti dopo il sopralluogo nei vigneti delle uve, oggetto di contrattazione.

2) Forma del contratto.

Di solito la contrattazione di uve da mosto avviene verbalmente.

3) Specie di vendita.

La vendita delle uve da mosto avviene "a peso".

4) Modo di misurazione.

Fermo restando che i documenti di trasporto e le relative fatture devono essere espressi in chilogrammi o tonnellate, la pesatura si effettua anche per quintali ed ha luogo comunemente presso il venditore ed è a carico di questi, in presenza dei contraenti e dei loro rappresentanti. Di solito le uve si consegnano franco strada carreggiabile ed il trasporto viene eseguito dal compratore.

Qualora il prezzo fissato si riferisca per consegna franca ad un determinato luogo, il trasporto è a carico del venditore.

5) Requisiti della merce.

L'uva da mosto è commerciabile quando risulta sana e matura, e questo in relazione alle annate, alla località di produzione ed alla varietà del vitigno.

6) Difetti ed adulterazioni della merce – Avarie.

Se la consegna dell'uva ha luogo sul fondo, le perdite o avarie relative al trasporto sono a carico del compratore; se deve aver luogo al domicilio del compratore od in altro luogo da questi fissato, le eventuali avarie stanno a carico del venditore, salvo che dipendano dai recipienti forniti dal compratore.

Se l'uva è stata acquistata su pianta il compratore assume tutti i rischi, anche quelli derivanti da fattori meteorologici.

7) I.V.A. e diritti doganali.

Le imposte sono sempre a carico del compratore.

8) Mediazione.

Quando nella contrattazione interviene il mediatore, questi ha diritto ad una percentuale che è a carico del compratore nella misura dell'1% e del venditore nella misura del 2%.

4) OLIVE

1) Forma del contratto.

Il contratto può essere verbale o scritto.

2) Specie di vendita.

In seguito alla introduzione di nuovi sistemi di conduzione delle attività agricole, i contratti di compra-vendita delle olive vengono stipulati di regola “a peso” in rapporto alla qualità e quantità (presumibile resa) del prodotto.

3) Pagamento.

Il pagamento avviene di solito alla consegna.

5) AGRUMI

Non sono stati accertati usi per tale materia

6) FRUTTA FRESCA

j1) Pere, pesche, susine, ciliegie, mele, fragole, etc.

1) Forma del contratto

Nelle contrattazioni della frutta fresca il contratto può essere scritto o verbale.

2) Specie di vendita

La vendita della frutta può essere effettuata nei seguenti modi:

- a “sbarazzapianta”;
- a peso;
- a forfait per l’intero frutteto.

Quando la vendita è a peso, il prezzo viene determinato in base ad una certa calibratura.

3) Unità di base di contrattazione

Se la vendita avviene a peso, unità di base di contrattazione è il chilogrammo o la tonnellata.

4) Requisiti della merce

La frutta fresca deve essere sana e di adeguata maturazione commerciale.

5) Imballaggio

Gli imballaggi sono forniti dal compratore.

6) Consegna

La consegna della frutta viene effettuata nel frutteto al momento della raccolta.

7) Consegna ripartita

Il prodotto deve essere raccolto e consegnato in fasi successive in rapporto allo sviluppo ed al grado di maturazione commerciale.

8) Verifica della merce

Avviene all’atto della consegna.

9) Pagamento

Nelle contrattazioni della frutta fresca, il pagamento avviene normalmente alla consegna. All’atto della contrattazione è d’uso versare una caparra.

10) Risoluzione e rescissione del contratto

Può verificarsi in presenza di cause di forza maggiore (grandine, allagamenti, gravi infestazioni parassitarie, etc.), dopo la conclusione del contratto e sempre che non siano state previste.

11) Mediazione

Quando nelle contrattazioni della frutta fresca interviene il mediatore, a questi spetta un compenso fissato, normalmente, nella misura del 3% e che viene pagato dal venditore.

j2) uva da tavola

1) Conclusione del contratto

I contratti di compra-vendita di uva da tavola hanno per oggetto soltanto merce scelta; lo scarto resta a carico del venditore.

2) Modo di misurazione

Ad imballaggio effettuato l'uva viene pesata al lordo, però viene tolta la tara dell'imballaggio, preventivamente accertata e concordata tra le parti.

3) Imballaggio

L'imballaggio dell'uva consegnata dal venditore avviene nel luogo di produzione ed è posta dal produttore in cassette fornite dal compratore.

4) Pagamento

Il pagamento avviene normalmente in contanti.

5) Mediazione

Quando nella contrattazione interviene il mediatore, questi ha diritto ad una percentuale che è a carico del compratore nella misura dell'1% e del venditore nella misura del 2%.

7) FRUTTA SECCA – NOCI NOCCIOLE, MANDORLE, CASTAGNE

Non sono stati accertati usi per tali materie.

8) ERBE

Non sono stati accertati usi per tale materia.

9) SEMENTI

m1) semi in natura

1) Unità di base di contrattazione

E' il chilogrammo netto o la tonnellata.

2) Modo di misurazione

Non sono ammesse tare poiché la contrattazione avviene per merce nuda.

3) Campioni e analisi

Il campione dei semi deve essere prelevato prendendo semi da diverse parti del monte per farne un "coacervo" e cercando che esso rappresenti la caratteristica media della merce. Il campione viene conservato metà dal compratore e metà dal venditore.

4) Imballaggio

La merce viene commercializzata sfusa o in sacchi di vario peso.

5) Consegna

La consegna può avvenire "franco produttore" da centri di stoccaggio o ricevimento delle merci cui il produttore si rivolge, salvo diverso accordo tra le parti.

6) Pagamento

Il pagamento può avvenire in unica soluzione o in soluzione dilazionata al momento della consegna del prodotto (sulla base delle quotazioni commerciali rilevabili dalle Camere di Commercio).

Il prezzo è computato in base al chilogrammo netto o a tonnellata.

m2) semi selezionati

1) Specie di vendita

Le contrattazioni hanno luogo su campione reale della partita, su campione tipo o su denominazioni. Se la vendita avviene su campione reale, la merce consegnata deve corrispondere in ogni sua caratteristica al campione sul quale la vendita stessa è stata perfezionata.

La merce trattata su campione tipo deve corrispondere ad esso nelle caratteristiche essenziali della varietà contrattata. E' tollerata una differenza che non superi il 3% in meno del valore intrinseco della merce: in questo caso il compratore è tenuto a ricevere la merce senza abbuono. Invece, per una differenza che superi il 3%, il compratore ha facoltà di chiedere o un congruo abbuono di prezzo o la risoluzione del contratto.

2) Unità di base di contrattazione

E' il chilogrammo o la tonnellata, "tara merce" a cui il prezzo è commisurato. Esso si riferisce al valore della merce franco di spesa sul luogo stabilito per la consegna e al netto di qualsiasi eventuale imposta o tassa.

3) Campioni ed analisi

Quando le vendite si effettuano su campione reale o su campione tipo, il campione reale viene diviso fra il venditore ed il compratore.

Se il venditore lascia il campione in mano del compratore, senza ritenere opportuno il preventivo suggellamento, non avrà in seguito diritto di sollevare alcuna contestazione sull'autenticità del medesimo.

4) Requisiti della merce

La merce si intende sempre venduta del tipo e provenienza dichiarati, ed alla condizione di "sana", "leale", "mercantile", "omogenea", con la percentuale di germinabilità garantita dalla legge.

5) Imballaggio

Il peso dei colli, qualora non sia diversamente indicato, deve essere uniforme.

Ogni collo deve essere confezionato e sigillato dal venditore e deve essere munito del cartellino della ditta produttrice su cui siano dichiarate: la germinabilità, la purezza, l'origine del seme (nazionale o estero), l'autorizzazione della Prefettura per la vendita.

Un ulteriore cartellino rilasciato dall'E.N.S.E. (Ente Nazionale Sementi Elette) viene applicato sulla confezione quale ulteriore garanzia legale.

Quando la vendita è stata fatta "tara merce", i venditori sono tenuti a spedire le merci contrattate in imballaggi nuovi per merce selezionata, oppure in imballaggi usati, ma integri.

6) Consegna

La consegna può essere: immediata, pronta, dilazionata.

1° - Consegna immediata: deve avere luogo entro i tre giorni non festivi dalla data della conclusione dell'affare.

2° - Consegna pronta: deve avere luogo entro gli otto giorni non festivi dalla data della conclusione dell'affare.

3° - Consegna dilazionata: deve aver luogo non oltre il termine convenuto.

Il venditore dovrà notificare al compratore la messa a disposizione della merce; in caso contrario il venditore sarà autorizzato a spedirla all'indirizzo del compratore.

7) Tolleranza

Per le contrattazioni, con l'aggiunta della clausola "circa", è ammessa una tolleranza a favore del venditore sino al 5% in più o in meno della quantità contrattata.

Per tutte le sementi, se il venditore fornisce una determinata garanzia in percentuale di purezza e di germinabilità "minime" rispettivamente del 95% e dell'85%, nessuna tolleranza è ammessa.

8) Ritardo nella consegna e nel ricevimento

I termini di consegna o di ritiro s'intendono tacitamente prorogati qualora il compratore o il venditore allo scadere degli stessi, non metta in mora l'altra parte con telegramma da confermare con lettera raccomandata, concedendo almeno 48 ore di dilazione (dalla data di ricevimento della comunicazione) per l'esecuzione degli obblighi contrattuali.

Trascorso il periodo di mora, l'ulteriore ritardo nell'adempimento darà diritto al compratore o al venditore di ripetere l'eventuale danno sofferto per differenza prezzo o mancati utile e spese, nei confronti della parte inadempiente.

9) Pagamento

Le condizioni di pagamento devono essere specificate in ogni stabilito fissato. La data della consegna è improrogabile.

Il pagamento dovrà essere effettuato in valuta corrente al ricevimento e gradimento della merce, salvo patto contrario.

10) Obblighi di garanzia del venditore

I dati di analisi, espressi nei contratti scritti o verbali, sono ottenuti adottando il sistema rigido seguito dai laboratori di analisi sementi autorizzati.

Le contrattazioni per le sementi da prato, per quanto concerne la presenza di semi di cuscuta, avvengono:

1° - senza alcuna garanzia;

2° - senza cuscuta grossa (i cui semi non passano attraverso il setaccio di 1 mm.);

3° - immune da cuscuta.

Se il venditore fornisce una determinata garanzia in percentuale di purezza e germinabilità senza l'aggiunta della clausola "minimo", il compratore sarà tenuto a ricevere la merce purchè la differenza non superi l'1% sulla purezza ed il 2% sulla germinabilità; avrà però diritto al rimborso per il minore valore delle percentuali in meno ricevute, separatamente per la purezza e la germinabilità.

11) Reclami

Se trattasi di differenza sulla qualità esteriore della merce ricevuta, il compratore dovrà, entro e non oltre tre giorni dal ricevimento, sollevare reclamo direttamente al venditore.

Per le differenze accertabili solo attraverso analisi, il compratore dovrà comunicare il proprio reclamo al venditore entro e non oltre i seguenti termini:

- otto giorni, esclusi i festivi, per le ricerche di cuscuta e purezza;
- dieci giorni, esclusi i festivi, per la ricerca della provenienza;
- quindici giorni, esclusi i festivi, per le prove di germinabilità di cereali e di crocifere, nonché di leguminose e graminacee.

I termini suddetti decorreranno dopo 48 ore dal ricevimento della merce.

10) FORAGGI

n1) fieno

1) Forma del contratto

I contratti di compra-vendita per i fieni in genere vengono conclusi verbalmente, sia direttamente sia con intervento di mediatori.

2) Specie di vendita.

Il fieno viene contrattato:

- "in erba" (verde o in piede o in pianta);
- "secco", pressato in azienda.

1° - I contratti di fieno in erba hanno per oggetto un taglio di fieno salvo che le parti non pattuiscano anche i tagli successivi della stagione.

I contratti sono stipulati:

- "a misura" per ettaro;
- "a forfait", intendendo tutto il fieno raccolto su un appezzamento di terreno, del quale il proprietario dichiara la misura approssimativa in ettari.

Nel contratto “in erba” le spese di falciatura, essiccamento, abbicamento e carico sono sostenute dal compratore, salvo quando viene apposta la clausola “posto in azienda”.

Anche i rischi, i danni prodotti da cause di forza maggiore, le eventuali spese di assicurazione del prodotto sono a carico del compratore.

2° - il fieno secco si vende generalmente al Kg. o a Tonnellata.

Il fieno “secco” viene contrattato in azienda e tutte le spese di carico e trasporto nonché tutti i rischi o le eventuali spese di assicurazione sono sostenute dal compratore.

3) Modo di misurazione.

La pesatura dei foraggi ha luogo generalmente al peso pubblico più vicino o anche sul luogo del raccolto o alla stazione ferroviaria.

La pesatura in partenza è a carico del venditore mentre, quella di riscontro, nel luogo di destinazione, è a carico del compratore. In caso di discordanza nel peso è valido quello del peso pubblico.

Dal peso risultato al pubblico peso o alla stazione privata si detrae la tara “reale”, cioè il peso del veicolo, del copertone, dei cordami, delle stuoie, dei pali etc., occorsi per il trasporto. Il filo di ferro e quant’altro occorrente per la legatura delle balle si considerano merce.

4) Requisiti della merce.

Il fieno in tutto il territorio della provincia, si usa distinguere come segue:

- “fieno di prato naturale”, quello spontaneo in terreni non lavorati che danno un taglio solo (maggengo o maggese) e molto raramente un secondo taglio (agostano);
- “fieno di prato artificiale”, quello prodotto sui campi lavorati, generalmente concimati, asciutti o irrigui, chiamato anche “di medica”, “di trifoglio”, “di sulla”, “di lupinella” o “misto” (polifita).

Il prato seminato consente più tagli nell’annata.

5) Verifica della merce.

Le contrattazioni del fieno vengono perfezionate dopo la visita della partita al fienile, se si tratta di fieno secco e, visita al prato, se si tratta di fieno in erba, da parte del compratore se la partita è stata contrattata direttamente da parte del compratore e dell’intermediario, se è stata contrattata per mezzo di quest’ultimo.

6) Pagamento.

Per i fieni secchi contrattati a peso il pagamento avviene alla consegna, dopo l’accertamento del peso stesso.

Per i fieni in pianta il compratore anticipa i 2/3 del prezzo convenuto e completa il pagamento prima dell’inizio della falciatura.

La caparra varia in proporzione all’entità del contratto da 1/10 a 1/3 del prezzo dell’intera partita per i fieni secchi. La caparra viene conteggiata alla liquidazione finale.

7) Obblighi di garanzia del venditore.

Il venditore assicura che il fieno offerto è “buono” e “mercantile”, ed esente da vizi occulti.

8) Difetti ed adulterazione della merce – Avarie.

I vizi ed i difetti che danno luogo alla risoluzione del contratto ed eventualmente alla riduzione del prezzo sono quelli per i quali il fieno non risponde all’uso di buona alimentazione del bestiame e cioè: muffa, fieno male fermentato (ribollito), polvere gialla, fieno impantanato, fieno bagnato sul prato dopo la falciatura etc..

I vizi ed i difetti occulti vanno determinati al momento del carico, cioè quando gli strati interni del cumulo diventano visibili. Trattandosi di fieno conservato all’aperto, si scarta quella parte di copertura che ha sofferto in conseguenza degli agenti atmosferici ed il cosiddetto “culaccio”, fieno scadente o “patto”, che forma la base della bica.

9) Mediazione

Se interviene il mediatore, la provvigione, in mancanza di patti, è corrisposta nella misura del 2% da parte del venditore e dell’1% da parte del compratore.

n2) paglia

1) Forma del contratto

Vigono gli stessi usi indicati per il fieno secco.

2) Specie di vendita (su campione, a peso etc.)

La paglia venduta con garanzia deve avere i seguenti requisiti: sana, mercantile, asciutta.

3) Unità di base di contrattazione.

Le contrattazioni avvengono a chilogrammo o a tonnellata.

4) Requisiti della merce.

Vengono normalmente contrattati due tipi:

- paglia di frumento;
- paglia di avena.

11) FIORI E PIANTE ORNAMENTALI 12) PIANTE DA VIVAIO E DA TRAPIANTO 13) PIANTE OFFICINALI E COLONIALI 14) DROGHE E SPEZIE

Non sono stati accertati usi per tali materie.

CAP. 3 - PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

A) LEGNA DA ARDERE

1) Forma del contratto

Le contrattazioni si svolgono verbalmente, per scritto o attraverso incanti.

2) Specie di vendita

Le vendite si effettuano a peso, a misura o in pianta.

3) Requisiti della merce

In base alle diverse essenze, la legna si suddivide in dolce e forte. La legna mista è quella che comprende una parte di dolce ed una parte di forte. La legna mista per uso domestico contiene in genere il 50% di dolce ed il 50% di forte. La pezzatura commerciale è di un metro, a grossa sezione o a tondo o a squarto. La legna può essere venduta in segato e spaccato nella misura da 25 a 30 cm. di diametro.

4) Spedizione, trasporto ed assicurazione della merce

Le spese di trasporto, in genere, sono a carico dell'acquirente.

5) Pagamento

Il pagamento avviene all'atto della consegna o diversamente secondo gli accordi.

6) Mediazione

Abitualmente i contratti si fanno senza intervento del mediatore. Quando il mediatore interviene, il venditore paga come provvigione il 2% ed il compratore l'1% sul valore della merce.

B) CARBONE VEGETALE

1) Forma del contratto

Le contrattazioni avvengono verbalmente o per scritto. Abitualmente i contratti si fanno senza l'intervento del mediatore.

2) Specie di vendita

La vendita si effettua a peso netto.

3) Requisiti della merce

I carboni vegetali si distinguono in dolci e forti. Il carbone di qualità forte è quello di faggio, rovere, leccio, cerro, carpino, frassino; il carbone di qualità dolce è quello di pino, abete, castagno, nocciolo, ontano, etc..

4) Imballaggio

Le balle (balle magonali toscane 1,45x0,93) sono fornite dal venditore, che le ritira dopo la consegna della merce. Nella contrattazione del carbone è ammessa una tara di Kg.3 per ogni balla toscana.

5) Consegna

Al momento della contrattazione si fissa l'epoca della consegna. La consegna può avvenire in una o più soluzioni; le piccole partite si contrattano per consegna immediata.

6) Tolleranza

E' consentita una certa tolleranza per la commistione fra le essenze stesse.

7) Pagamento

Il pagamento si effettua alla consegna o diversamente secondo gli accordi.

8) Mediazione

Quando nella contrattazione interviene il mediatore, questi ha diritto ad una percentuale che è a carico del compratore nella misura dell'1% e del venditore nella misura del 2%.

C) LEGNAME ROZZO

D) SUGHERO

Non sono stati accertati usi per tale materia.

E) PINE

1) Specie di vendita

Le pine vengono contrattate nei seguenti modi:

1° - in piante, a forfait o quintale

2° - già raccolte, al quintale.

"Frutto a terra": il produttore deve dare la possibilità di tenere il frutto sul piazzale per un certo periodo di tempo. Il frutto viene riunito sul piazzale detto mandria, dove viene ammassato e dove rimane per parecchi mesi.

2) Pagamento

Avviene in contanti all'atto della stipulazione del contratto per i contratti in piante. Avviene al momento del ritiro per i contratti a quintalaggio. E' in uso il versamento di una caparra.

CAP. 4 - PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA

A) PESCE FRESCO

1) Conclusione del contratto.

Avviene direttamente tra pescatori e rivenditori al dettaglio.

2) Forma del contratto.

Le contrattazioni del pesce fresco, a Marina di Pisa, avvengono in forma verbale.

3) Unità base di contrattazione.

E' il chilogrammo.

4) Requisiti della merce.

Freschezza e qualità.

5) Pagamento.

Avviene in contanti.

6) *Prodotti della pesca con tramaglio.*

I prodotti della pesca con tramagli possono essere oggetto di contratti verbali che vengono stipulati per l'intero anno solare.

B) CACCIAGIONE

(selvaggina stanziale: lepri, fagiani, starne, cinghiale, capriolo, daino)

1) *Conclusioni del contratto*

Normalmente la contrattazione della selvaggina stanziale avviene tra i proprietari e gli "incettatori". La contrattazione della selvaggina migratoria avviene normalmente tra cacciatore ed acquirente.

2) *Forma del contratto*

Verbale o scritto con versamento di caparra.

3) *Specie di vendita*

A peso, per specie di selvaggina. La vendita della selvaggina migratoria avviene "a numero".

4) *Unità di base di contrattazione*

Per la selvaggina stanziale è il chilogrammo.

5) *Requisiti della merce*

La selvaggina deve essere fresca, cioè di recente o recentissimo abbattimento.

6) *Bollatura*

La selvaggina stanziale da immettersi al commercio, deve portare il contrassegno "bollino", previsto dal T.U. sulla caccia.

7) *Consegna*

La consegna avviene normalmente presso le aziende faunistico-venatorie o presso gli allevamenti previsti, d'intesa con l'acquirente. Per la selvaggina abbattuta in territorio libero, la consegna può avvenire direttamente tra il cacciatore e l'acquirente.

8) *Consegna ripartita*

La consegna ripartita avviene nelle aziende faunistiche in occasione delle varie battute e negli allevamenti, dietro richiesta dell'acquirente.

9) *Verifica della merce*

La verifica avviene al momento della consegna e si riferisce, in particolare, alla freschezza della selvaggina.

10) *Pagamento*

Avviene in contanti, al momento della consegna, con conguaglio della caparra.

C) PELLI DA PELLICCERIA

Non sono stati accertati usi per tale materia.

CAP. 5 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE

A) MINERALI METALLIFERI

(Rame, ferro, alluminio, etc.)

Non sono stati accertati usi per tali materie.

B) MINERALI NON METALLIFERI

b1) Alabastro grezzo

1) Forma del contratto

Le contrattazioni vengono fatte verbalmente senza l'intervento del mediatore, dietro visita alla cava oppure presso il magazzino del produttore. Presso le cave più importanti, le contrattazioni avvengono per iscritto.

2) Specie di vendita.

Gli alabastri vengono venduti a peso. Il prezzo viene stabilito per quintale e varia in relazione alle varie categorie ed alle diverse pezzature (fino a 50 Kg. - da 50 a 100 Kg. - oltre 100 Kg.). La contrattazione avviene franco magazzino del venditore e le spese di trasporto sono a carico del compratore. Gli alabastri di provenienza estera e, in particolare, della Spagna, vengono venduti "alla rinfusa", "segati in lastre" o "fustellati".

3) Requisiti della merce

Secondo la qualità l'alabastro si distingue in:

1° - Alabastro scaglione trasparente, che può essere bianco, puro e venato;

2° - Pietra a marmo (così chiamata per il suo aspetto simile al marmo) che può essere bianca o venata, ma sempre opaca;

3° - Pietre naturali colorate, più rare, di maggior pregio, come: agata, cenerino, gabbro rosso o nero, etc.;

4° - Bardiglio (pietra a marmo molto venata).

L'alabastro di provenienza estera e, in particolare, della Spagna, può essere trasparente, bianco, puro o venato, e opaco.

4) Consegna.

Quando non sia espressamente stabilito il tempo della consegna, s'intende che il venditore è tenuto ad effettuare la spedizione non appena possibile.

5) Pagamento.

Con i clienti nazionali, quando non siano concordate particolari modalità di pagamento si intende convenuto al domicilio del venditore, in contanti, al ricevimento della fattura oppure a mezzo di ricevuta bancaria.

Per le vendite fuori territorio nazionale, ci si riferisce alle norme sul commercio estero vigenti per i diversi paesi importatori.

6) Difetti ed adulterazioni del materiale - Avarie.

Quando il compratore sceglie direttamente il materiale in magazzino, il venditore non risponde dei difetti visibili constatati nei blocchi successivamente alla consegna. Per gli eventuali difetti non visibili è facoltà del venditore concedere uno sconto sul prezzo del materiale.

Nel caso in cui il cliente ordini il materiale senza preventiva scelta, il venditore risponde anche dei difetti visibili all'esterno del blocco, escluse rotture dovute ad urti durante il trasporto.

7) Reclami.

I reclami per differenze di peso sono presi in considerazione in qualunque momento, sempre che il blocco non sia stato manomesso.

b2) Carbone fossile

1) Consegna

La consegna del carbone avviene franco banchina e sotto paranco. La vendita viene effettuata su automezzo o a vagone partenza.

2) Tolleranza

Le tabelle di consegna consentono una quantità di ceneri che varia dal 5% al 10% per i carboni importati e dal 12% al 15% per quelli nazionali, e una quantità di umidità che varia dal 5% al 10%.

E' tollerata ogni eventuale eccedenza di ceneri fino al 3% in più, e fino al 5% in più di umidità.

3) Spedizione, trasporto ed assicurazione della merce

Le spese di trasporto sono a carico del compratore.

4) Pagamento

Il pagamento avviene normalmente dilazionato, con tratta. Può avvenire alla consegna, con lieve sconto.

5) Reclami

Di solito i reclami vengono risolti amichevolmente fra i contraenti, salvo disposizioni contrattuali contrarie.

6) Mediazione

In genere non si ricorre alla mediazione. Quando interviene, il mediatore viene pagato dall'operatore con cui ha trattato. Il compenso di mediazione varia da €0,05 a €0,10 a tonnellata.

b3) Pietre e pietrisco grezzi

1) Unità di base di contrattazione

Il prezzo della pietra e del pietrisco grezzi delle cave del lungomonte pisano, del greto dei fiumi e dei torrenti si commisura a metro cubo e viene rilevato dalla misura del cassone del veicolo alla partenza.

L'unità di misura è il mc. per i blocchi grezzi, il mq. per il lastrame grezzo. Nelle misurazioni dei blocchi grezzi vengono concessi cm.3 di abbuono per ogni dimensione, oltre gli abbuoni che si concordano all'atto della misurazione per eventuali mancanze o difetti. Per le lastre grezze ci si regola misurando le due dimensioni di ciascuna circa 1 cm. sotto il nodo di manchevolezza più basso, concordando di comune accordo gli abbuoni del caso, per eventuali difetti e manchevolezze.

Negli spessori del lastrame segato, sono tollerate differenze di 1 o 2 mm. in più o in meno dello spessore richiesto. (Gli usi si riferiscono ai marmi ed alle pietre provenienti dalle cave del lungomonte pisano e da altre cave della provincia).

b4) Sabbia e ghiaia.

1) Modo di misurazione.

La misurazione è riferita esclusivamente a peso.

2) Requisiti della merce

Il materiale estratto dalle cave, è un misto di sabbia e ghiaia. Tale materiale una volta lavorato può essere:

- a) sabbia fine per intonaci, naturale, vagliata e lavata;
- b) sabbia comune per malta o per calcestruzzo, naturale, frantumata o vagliata e lavata;
- c) renone per calcestruzzo - granulometria fino a 6 mm.;
- d) ghiaia frantumata suddivisa, mediante vagliatura, in varie pezzature.

La sabbia deve essere composta da grani resistenti non provenienti da rocce decomposte o gessose, della grossezza che sarà stabilita all'atto della contrattazione, e non deve contenere materie comunque dannose per la presa. La ghiaia deve esser ben assortita, priva di sostanze estranee, con dimensione dei grani secondo il pattuito e non deve essere friabile o terrosa. La sabbia e la ghiaia debbono essere consegnate pulite.

3) Forma del contratto

Vigono gli stessi usi rilevati per l'alabastro grezzo.

CAP. 6 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

A) RISO BRILLATO

Non sono stati accertati usi per tale materia.

B) FARINA, SEMOLA O SOTTOPRODOTTI DELLA MACINAZIONE

1) Ordinazione e prenotazione

Le ordinazioni e le prenotazioni avvengono verbalmente, per telefono, fax o per lettera, direttamente tra le parti nonché tramite intermediari.

2) Forma del contratto.

Sono in uso tanto i contratti verbali quanto i contratti scritti.

3) Conclusione del contratto.

Le contrattazioni avvengono tanto direttamente tra compratore e venditore quanto per mezzo di intermediari (mediatori, rappresentanti, commissionari).

4) Clausole speciali

Riguardano le caratteristiche degli sfarinati in relazione alla qualità contrattata secondo le disposizioni di legge.

5) Concessione di vendita con esclusiva o senza.

Sono regolate di volta in volta con trattative bilaterali ma con riferimento agli accordi economici collettive in vigore per le singole categorie.

6) Specie di vendita.

La vendita avviene su campione o su precise caratteristiche qualitative.

7) Unità di base di contrattazione.

La farina si contratta a peso netto. L'unità di misura in base alla quale si stipulano i contratti è il chilogrammo o la tonnellata.

8) Requisiti della merce.

Le contrattazioni si effettuano in base ai tipi autorizzati dalle norme vigenti in materia (tipo 1 – 2 – 0 – 00 – integrale).

9) Imballaggio.

La farina viene venduta in sacco-carta a perdere da Kg. 20, Kg. 25 o Kg. 50, oppure alla rinfusa.

10) Consegna.

Le vendite si fanno sia a pronta consegna che per consegna dilazionata da 1 a 3 mesi.

11) Tolleranza.

Il calo naturale che subiscono le farine durante i trasporti a lunga distanza per ferrovia o per via ordinaria, può computarsi in misura variante dai 200 ai 300 grammi al quintale, a seconda delle stagioni e delle distanze, naturalmente quando l'umidità riscontrata all'analisi rientra nei limiti previsti dalla Legge.

12) Spedizione, trasporto, assicurazione della merce.

Della spedizione e del trasporto della merce è responsabile il vettore che può essere anche il venditore.

13) Pagamento

I pagamenti si effettuano a pronti oppure entro un termine che va dai 30 ai 90 giorni.

14) Reclami.

I reclami per deficienza di peso, imputabile al venditore, devono essere fatti al ricevimento della merce ed entro un termine che non superi le 24 ore.

I reclami nella qualità della merce si effettuano entro il termine di 5 giorni dalla consegna.

15) Risoluzione e rescissione del contratto

Avviene per mancata tempestività della consegna o del ritiro della merce.

16) Arbitrato

In caso di contestazione è in uso il ricorso ad arbitri in genere nominati dal Presidente della Camera di Commercio del luogo in cui ha sede la Ditta acquirente.

17) Mediazione

All'intermediario spetta una provvigione a carico del venditore che varia da €0,08 a €0,10 al quintale se mediatore, da €0,62 a €1,03 al quintale se rappresentante.

C) PASTE

Non sono stati accertati usi per tale materia

D) PRODOTTI DELLA PANETTERIA

1) Conclusione del contratto

Ai rivenditori viene corrisposto, per la commercializzazione, il 15% del prezzo fissato per la vendita.

2) Consegna

La consegna avviene al negozio del rivenditore; il trasporto è a carico del panificatore.

3) Pagamento

Il pagamento è a fine mese.

E) ZUCCHERO

Non sono stati accertati usi per tale materia.

F) PRODOTTI DELLA PASTICCERIA DOLCE, SALATA E DELLA GELATERIA

Sono venduti a pezzo:

- a) pasticceria dolce:* brioches, croissants, krapfen, cannoli, budini, creme, caramelle, babà, tatelettes, paste assortite, coppette e - purchè in esposizione - plum cakes, strudel, pinolate e torte;
- b) pasticceria salata:* panini, sandwiches, tramezzini, pizze, fette di torta salata, tartine, monodosi gastronomiche;
- c) gelateria:* coni, coppette, semifreddi, pezzi duri, cassate, tartufi, e - purchè in esposizione - zuccotti e torte gelato.

Sono venduti a peso: pasticceria fresca, biscotteria, torte su ordinazione, gastronomia mignon, pizzette e rustici, sfogliatine, gelato sfuso.

G) CARNI FRESCHE, CONGELATE, PREPARATE E FRATTAGLIE

1) Ordinazione e prenotazione.

L'ordinazione della carne fresca può essere verbale, e fatta direttamente o a mezzo di rappresentanti.

2) Forma del contratto.

Il contratto è sempre orale.

3) Specie di vendita

La vendita delle carni fresche avviene a peso in base alla qualità.

4) Unità di base di contrattazione.

L'unità di base di contrattazione è il chilogrammo.

5) Requisiti della merce.

La merce fresca deve corrispondere alla pezzatura ed al tipo di scelta contrattuale.

6) Imballaggio.

L'imballaggio della carne congelata è in "tela venduta per merce".

7) Spedizione, trasporto della merce.

La spedizione ed il trasporto sono a carico del venditore.

8) Pagamento.

Il pagamento avviene in genere a presentazione fattura o da concordare.

H) PESCI PREPARATI

J) PRODOTTI SURGELATI

K) CONSERVE ALIMENTARI (marmellate, succhi di frutta)

L) LATTE E DERIVATI (latte pastorizzato, yogurt, burro, formaggio, etc.)

Non sono stati accertati usi per tali materie.

M) OLIO DI OLIVA

1) Clausole speciali

Nella compravendita di olio d'oliva effettuata con la clausola "circa", è in facoltà del venditore consegnare il 5% in più o in meno.

2) Specie di vendita

Nella compravendita dell'olio d'oliva che generalmente avviene sul luogo di produzione o di conservazione, si usa contrattare: per scritto a peso, per quintale netto su campione, quando trattasi di grosse partite o quando il compratore è residente fuori del luogo di vendita; a voce a peso, per quintale netto e previo assaggio sul luogo di produzione o di conservazione, quando trattasi di piccole quantità.

3) Campioni ed analisi

Il campione si preleva dai vari recipienti che contengono la partita in quantità proporzionale all'entità delle varie qualità, formando un campione unico.

Il compratore può anche richiedere, anziché il cosiddetto "coacervato", vari campioni di olio corrispondenti alle singole qualità.

Il compratore conserva il campione presso di sé fino al ricevimento della partita. Il campione ordinariamente si sigilla.

La sigillatura si effettua con timbro del venditore alla presenza del compratore o del mediatore o di testimoni ed il campione così sigillato è consegnato al compratore.

4) Consegna

L'olio non confezionato viene consegnato dal venditore in recipienti del compratore che sono forniti franchi di porto al magazzino del venditore oppure acquistati presso il venditore che ne abbia la disponibilità.

La consegna avviene "franco partenza su mezzo di trasporto", o "franco magazzino" del venditore.

La spesa di riempimento per grosse partite è a carico del venditore, mentre non vi è uso di spesa di riempimento per piccole partite.

Il compratore, verificata la merce, ha diritto di rifiutarla quando non risulta uguale al campione, dopo averne dato immediato avviso al venditore. Dopo cinque giorni dal ricevimento della merce, non sono ammessi reclami.

Il venditore potrà curare il lavaggio dei recipienti del compratore, ma non è responsabile dei cattivi sapori che può acquistare l'olio per la cattiva condizione dei recipienti stessi.

Si usa contrattare l'olio tanto per pronta consegna, quanto per consegna a termine; in questo secondo caso il venditore deve avere cura dell'olio in qualità adatta e procedere in tempo opportuno ai tramuti necessari, rimanendo a suo carico i cali e le eventuali perdite. Cosicché, se un difetto viene preso dall'olio dopo avvenuta la contrattazione, il compratore ha diritto di rifiutarlo.

5) Tolleranza

Per la tara si calcola il peso reale dei recipienti. Nella compravendita di olio d'oliva effettuata con la clausola "circa", è in facoltà del venditore consegnare il 5% in più o in meno.

6) Pagamento

Il pagamento dell'olio si effettua all'atto della consegna. All'atto della stipulazione del contratto si versa al venditore un anticipo che oscilla da un minimo del 10% ad un massimo del 40% dell'importo totale.

Per le consegne a termine può essere anticipato l'importo della merce trattata per la quasi totalità (di solito nella misura del 90%).

7) Difetti ed adulterazioni della merce - Avarie

I difetti dell'olio d'oliva commestibile sono i seguenti: il riscaldamento, la terra, il grasso, la funga, il verme, la morchia, il gelo, l'inferno, il fumo, il secco.

8) Mediazione

Quando interviene il mediatore, gli compete la mediazione nella misura del 2% da parte del venditore e dello 0,50% da parte del compratore.

N) OLII E GRASSI VEGETALI PER USI ALIMENTARI E INDUSTRIALI

1) Conclusione del contratto

Gli olii di semi si contrattano a peso netto.

2) Campioni ed analisi

Per qualunque controversia riguardo alla qualità, acidità e impurità, vale l'analisi di un laboratorio chimico, eseguita su campioni prelevati di comune accordo tra i contraenti.

Nella provincia di Pisa, in genere, in caso di discordanza tra le varie analisi, si usa fra valere quella del Laboratorio Chimico dell'Università di Firenze, o quella del Reparto Chimico del Laboratorio Provinciale d'Igiene e Profilassi di Pisa, e, in casi eccezionali, quella della Stazione Sperimentale olii e grassi di Milano e dei Laboratori Merceologici di Genova e Roma.

L'analisi deve essere fatta entro 15 giorni dall'invio del campione al laboratorio.

3) Tolleranza

Per gli olii di semi si abbuonano le tare reali e le tare convenzionali. Verificandosi in esse un aumento superiore dell'1%, il compratore ha diritto ad un indennizzo. Quando non è indicata convenzionalmente, la tara viene calcolata a peso reale.

4) Pagamento

Nelle vendite di olii di semi commestibili, il prezzo s'intende sempre comprensivo dell'imposta di fabbricazione già pagata dalla raffineria.

Nelle vendite di olio di semi grezzo, nel prezzo s'intende esclusa l'imposta di fabbricazione.

Il pagamento si effettua a trenta giorni data fattura.

5) Mediazione

Quando interviene il mediatore, gli compete la mediazione nella misura del 2% da parte del venditore e dello 0,50% da parte del compratore.

O) OLII E GRASSI ANIMALI PER USI ALIMENTARI E INDUSTRIALI

Non sono stati accertati usi per tali materie

PELLI BOVINE, OVI-CAPRINE ED EQUINE (provenienti da paesi extra-europei)

p1) Merce di importazione

1) Contrattazione

I contratti sono conclusi con la clausola "franco partenza" o "franco arrivo" nel caso di trasporto delle merci via terra; con le clausole C.I.F., C. & F., F.O.B., nel caso di trasporto delle merci via mare o via aerea.

Le contrattazioni sono regolate da un contratto internazionale.

La clausola "risposta via telex o via fax" nelle offerte e ordinazioni, consente un termine ragionevole di 24 ore o comunque entro il giorno lavorativo successivo, per la risposta, salvo diversi accordi tra le parti. Scaduto il termine, l'ordine e l'offerta si intendono revocati.

2) Tipologia della merce di importazione

Le pelli di importazione extra-europea possono essere acquistate:

- a) allo stato grezzo;
- b) allo stato semiconciato al cromo (wet-blue) o di semiconciato al vegetale secco;
- c) allo stato di semiterminato, intendendosi per tale una pelle conciata e asciutta semplicemente non rifinita.

Le pelli grezze vengono vendute a peso come segue:

- peso originale senza franchigia;
- peso originale con franchigia;
- peso sbarco verificato all'arrivo, al netto delle tare di uso (sale, sterco, legacci, imballo e pianali).

Alcuni tipi di pelli grezze possono essere venduti anche a numero.

Le pelli wet-blue possono essere acquistate a piede quadro (cm. 30,48 x 30,48) e/o a metro quadro oppure a numero.

Le pelli semiconciate al vegetale possono essere acquistate a piede quadro (cm. 30,48 x 30,48) e/o a metro quadro oppure a peso o a numero.

Le pelli semiterminate vengono vendute a piede quadro (cm. 30,48 x 30,48) e/o a metro quadro, specificando taglia, spessore, colore, scelta e conciatura.

p2) Merce nazionalizzata

1) Conclusione del contratto

I contratti sono conclusi con la clausola "franco partenza" o "franco arrivo" nel caso di trasporto delle merci via terra; con le clausole C.I.F., C. & F., F.O.B., nel caso di trasporto delle merci via mare o via aerea.

Il venditore che voglia avvalersi delle disposizioni dei contratti internazionali deve a loro riferirsi espressamente.

Le pelli, oltre che intere, possono essere vendute sezionate. Per la descrizione delle pelli sezionate e relativa classificazione, vale quanto esposto al punto 3) del capitolo "Contratti dei conciatori con i commercianti e/o i raccoglitori".

2) Consegna

La consegna della merce nazionalizzata è eseguita nei Magazzini Generali o Magazzini del venditore, al compratore o al suo incaricato.

3) Tolleranza

Per ogni lieve differenza di qualità o di peso, le parti sono solite nominare, d'accordo fra loro, un perito che stabilisca un eventuale abbuono sul prezzo.

Se il danno supera il 10% del valore della merce, il compratore può rifiutare la merce medesima.

4) Obblighi di garanzia del venditore

I venditori non garantiscono la merce come adatta allo scopo per il quale possa essere richiesta o impiegata, né sono responsabili per vizi occulti che apparissero dopo che le pelli sono state messe in lavorazione o in conseguenza del loro impiego.

5) Difetti ed adulterazioni della merce - Avarie

In caso di merce che abbia subito parziali avarie durante il trasporto marittimo o durante la giacenza in banchina o nei magazzini, il compratore:

- è tenuto a ritirare la parte di pelli avariate se queste non superano una percentuale in ragione del 2% sul valore dell'intera partita; il compratore ha diritto ad un abbuono di prezzo corrispondente all'entità dell'avaria stabilita da perizia;
- è tenuto a ritirare la parte di pelli sane se quella avariata supera il 2% del valore complessivo della partita; per la parte non ritirata o non consegnata, perché avariata, il venditore resta libero da ogni impegno.

6) Reclami

Nessun reclamo riguardante il peso, la qualità e condizione della merce potrà essere preso in considerazione dopo effettuato il ricevimento da parte del compratore.

7) Usi tecnici relativi alle singole merci

Il negoziante che ha ceduto una partita ad altro negoziante italiano o ad un conciatore, alle condizioni di origine, cede nello stesso tempo tutti i diritti e gli obblighi derivanti dal contratto di origine.

8) Mediazione

Quando interviene il mediatore, a questi spetta un compenso in ragione dell'1% sul valore della merce da parte del venditore ed un ulteriore 1% da parte del compratore.

P) VINI

1) Forma del contratto

I contratti di compravendita dei vini, di solito, si fanno verbalmente. Le contrattazioni possono essere:

- a) su campione;
- b) alla cantina;
- c) su denominazione.

2) Unità di base di contrattazione

Il prezzo può essere determinato a peso (assumendo come unità di misura il quintale), oppure a grado alcolico (determinando la gradazione con un ebuliometro a scala centesimale unificata, apparecchio che fa testo nelle varie controversie tra venditore e compratore).

3) Campioni ed analisi

Nei contratti stipulati "in cantina" il campione di saggio viene spillato dalle due parti contraenti e consegnato a queste ed eventualmente anche al mediatore.

4) Requisiti della merce

I vini sono contrattati sulla base di una determinata provenienza, sani e senza difetti e per gradazione alcolica, unitamente alla acidità volatile e fissa, poiché, mentre l'acidità volatile in eccesso è un indice sicuro di malattia dell'uva vinificata, l'acidità fissa rappresenta un elemento di valorizzazione del vino. Il vino, per essere commerciale, non deve avere un'acidità volatile superiore al decimo della gradazione alcolica del volume.

5) Imballaggio

La confezione può avvenire con etichette del compratore o del venditore, a spese del venditore.

6) Deposito della merce

Il vino rimane custodito dal venditore, che ne rimane garante fino al giorno fissato per la consegna.

7) Consegna

Non sono usati termini per la consegna dei vini, ma occorre stabilirli di volta in volta. Qualora nel contratto di compravendita un termine non sia indicato, s'intende che la consegna debba avvenire prontamente (entro dieci giorni circa).

Il vino è ordinariamente consegnato in bottiglie, fiaschi, damigiane, fusti ed altri contenitori, purchè consentiti dalla legge.

I recipienti possono essere del compratore o del venditore e trattati nel prezzo.

L'olio per i fiaschi è di solito fornito dal venditore, salvo patto contrario. Nella consegna in damigiane e fusti le spese di riempitura sono a carico del venditore.

8) Verifica della merce

Nei contratti fatti su campione, il compratore si riserva di verificare la merce. Prima del ricevimento ha luogo la verifica mediante la quale il compratore si assicura che il vino non abbia subito alterazioni.

9) Tolleranza

Quando il vino è contrattato riguardo alla quantità con la clausola "circa", il limite di tolleranza reversibile è del 10% al massimo. Per le piccole quantità, la clausola "circa" è del 5% al massimo.

Quando la tara non sia stata preventivamente stabilita, si intende debba calcolarsi la tara effettiva dei vuoti, salvo un'ulteriore tara che varia dall'1% al 2% per i vini contrattati sulla vinaccia.

10) Spedizione, trasporto ed assicurazione della merce

Quando la vendita è pattuita "franco stazione partenza", i vuoti vengono approntati dal venditore alla stazione ed il compratore, a sue spese, provvede a ritirarli, a riempirli e a portarli alla stazione di partenza (salvo pattuizioni diverse).

Se nel trasporto a causa di rottura di recipienti o per altro incidente avvenissero delle dispersioni, nel caso che la consegna sia stata eseguita nella cantina del venditore, i danni sono a carico del compratore; se la consegna invece viene fatta alla cantina del compratore, i danni ricadono sul venditore ed il compratore paga solo la quantità effettivamente ricevuta alla bocca di cantina; se la consegna è soltanto alla ferrovia o in altra località, si estendono i rischi del venditore fino al luogo fissato per la consegna.

11) Pagamento

Il pagamento viene effettuato all'atto della consegna del vino. Quando viene rilasciata una caparra, essa corrisponde a circa un terzo dell'importo del vino contrattato.

12) Difetti ed adulterazioni della merce - Avarie

Il compratore può rifiutare il vino quando, stabilito l'obbligo da parte del venditore del mantenimento fino ad una determinata epoca, e presentatosi in tempo utile a ritirarlo, lo riscontri avariato e non più conforme al campione.

Anche se solo in parte il vino precedentemente contrattato non corrisponde al campione, il compratore ha diritto di rifiutare l'intera partita.

Scaduto il termine stabilito per la consegna, le avarie ed i danni che possono verificarsi rimangono a carico del compratore.

Le modificazioni delle qualità organolettiche e della gradazione alcolica derivanti dalla normale trasformazione del vino (tenuto a regola d'arte), non sono motivo d'eccezione al ricevimento della partita contrattata.

13) Reclami

Riscontrandosi differenza di gradazione tra campione e merce, e se questa eccede la tolleranza dello 0,2%, il compratore può chiedere la risoluzione del contratto. Anche se la differenza riguarda le qualità organolettiche, il compratore può risolvere il contratto.

Per le suddette ed altre contestazioni, le parti provvedono ad accordi diretti e, in mancanza, adiscono l'arbitrato.

14) Diritti doganali

Gli oneri ed i diritti doganali sono a carico del compratore.

15) Mediazione

Dopo l'intervenuta consegna del vino e l'effettuato pagamento, all'intermediario intervenuto nella contrattazione spetta la mediazione nella misura dell'1% dal compratore e del 2% dal venditore sull'importo del vino.

Q) VERMOUT – ALCOOL E LIQUORI – BIRRA – ACQUE MINERALI E GASSOSE

Non sono stati accertati usi per tali materie.

R) GHIACCIO

1) Forma del contratto

Le contrattazioni avvengono di solito verbalmente.

2) Modo di misurazione

Nella vendita di ghiaccio, la quantità viene determinata "a stecchi" "a blocchi" che si considerano sempre del peso di Kg.25, con una tolleranza in più o in meno del 10%.

3) Requisiti della merce

Trattandosi di ghiaccio artificiale fabbricato con acqua potabile, non si distinguono qualità.

4) Consegna

Nelle contrattazioni di ghiaccio per la fornitura di vagoni refrigeranti per l'esportazione delle merci, il produttore provvede direttamente alla fornitura stessa dei vagoni, secondo quanto convenuto con lo spedizioniere.

Nelle forniture ai dettaglianti, la consegna avviene al magazzino del produttore.

5) Pagamento

Nelle contrattazioni tra produttori e rivenditori, il pagamento del ghiaccio viene fatto a "pronta cassa". Nelle contrattazioni di ghiaccio venduto per uso industriale, il pagamento può essere anche dilazionato.

S) PINOLI

1) Requisiti della merce

I pinoli si suddividono nelle seguenti qualità:

- 1° - tipo esportazione;
- 2° - prima qualità: interi e bianchi con tolleranza del 2% di colorato e spezzato;
- 3° - seconda qualità: ingialliti con punta verde o nera senza tolleranza;
- 4° - terza qualità: gialli o verdi;
- 5° - pinoli piccoli e spezzati.

2) Imballaggio

Per l'esportazione l'imballaggio è in cartoni da Kg. 12,5; il peso è netto.

Per il mercato interno vengono usati sacchi di tela juta; il peso è netto.

3) Consegna

I contratti avvengono generalmente nei mesi di giugno-luglio, la consegna da settembre in poi.

4) Pagamento

Anticipato oppure a trenta giorni.

CAP. 7 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL TABACCO

TABACCHI LAVORATI

Non sono stati accertati usi per tale materia.

CAP. 8 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLE PELLI

A) PELLI CONCIATE

1) Conclusione del contratto.

I contratti di pelli lavorate si fanno previa visita su campione o su marca di fabbrica.

2) Specie di vendita.

Le pelli bovine e di vitello conciate al tannino si contrattano a peso e/o a misura.

3) Unità base di contrattazione.

Le pelli conciate sono contrattate:

- A) pelli bovine ed equine per suolo, in ragione di Kg.;
- B) pelli di vacchetta e di vitellone, bianche e cerate (concia vegetale), sia a peso che a misura;
- C) pelli per tomaia, pelletteria, valigeria, legatoria, ecc., comunque conciate, a metro quadrato.
- D) Pelli per fodere, a misura, per metro quadrato.

4) Requisiti della merce.

Le pelli conciate debbono essere prosciugate a regola d'arte.

Il compratore può rifiutare la merce se questa non sia della qualità convenuta.

Nei contratti di pelle conciata per suola, si indicano, come elemento principale, gli spessori e gli estremi di peso.

Per i gropponi da suola si indica lo spessore base con stacco da 1/2 mm. nel tipo leggero (fino a 3 e 1/2 e 4 mm.) e con stacco di 1 mm. nel tipo pesante (da 4 mm. in poi).

Quando non vi sia altra indicazione, la denominazione "macello" si intende sempre riferita a pelli conciate provenienti da macello nazionale e europeo.

Nei contratti di pelle conciata per tomaia, pelletteria, valigeria, legatoria etc., si indicano come elementi principali: la scelta, lo spessore, il tipo di concia (al cromo, al vegetale, etc.) il tipo di rifinitura (liscio, scamosciato, box, stampato, etc.), lo scacco di misura, cioè metro quadrato minimo e massimo entro i cui limiti può variare quello di ogni singola pelle oggetto del contratto.

5) Imballaggio.

Il venditore è tenuto a fornire gratuitamente l'imballaggio secondo le modalità concordate.

6) Verifica della merce.

I difetti devono essere constatati al venditore prima di tagliare le pelli.

7) Tolleranza.

Rispetto alla qualità della merce, non suole esservi tolleranza alcuna.

Quando alla indicazione della quantità delle pelli da consegnare si appone la dicitura "circa", si ammette la tolleranza del 5 e/o 10% in più o in meno della quantità contrattata, previo accordo tra le parti.

8) Pagamento.

Il pagamento, salvo patto contrario, enunciato sulle fatture, si fa sempre a domicilio del venditore, con sconto da stabilirsi tra le parti entro i trenta giorni.

Quando il pagamento dilazionato viene effettuato entro quattro mesi, è senza sconto.

9) Difetti ed adulterazioni della merce - Avarie.

Il riconoscimento dei difetti da parte del venditore, dà facoltà al compratore di chiedere: la risoluzione del contratto, la sostituzione della merce riconosciuta difettosa e/o la concessione di un abbuono adeguato. Non sono risarcibili i danni derivanti dalla confezione del manufatto.

Per il pellame verniciato, non viene data, da parte del produttore, alcuna garanzia.

10) Reclami.

In caso di contestazione sulla misura delle pelli, la parte interessata fa accertare le misura alla Stazione Sperimentale dell'Industria del Cuoio e Pelli.

11) Usi tecnici relativi alle singole merci.

Le pelli lavorate a cuoio da suola, sono poste in commercio tagliate per metà dalla testa alla coda, e la mezza pelle prende il nome di schiappa.

Più generalmente si usa una tagliatura detta groppone, che consiste nella schiappa pulita del fianco o della spalla.

Le pelli di solito, sono contraddistinte dalla marca del conciatore.

12) Commissione.

Al commissionario, successivamente al pagamento della merce, compete un compenso dal 2% ad un massimo del 6% sul valore della merce, compenso che è a carico del venditore, salvo patto contrario.

B) LAVORI IN PELLE E CUOIO

Non sono stati accertati usi per tale materia.

CAP. 9 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI

A) FILATI DI COTONE, LANA, SETA, etc.

B) TESSUTI DI COTONE, LANA, SETA, etc.

C) MAGLIERIA

D) VESTITI E BIANCHERIA

1) Ordinazione e prenotazione

L'ordinazione e la prenotazione dei filati, tessuti, maglieria, vestiti e biancheria avvengono su campione.

2) Conclusione del contratto

Al ricevimento dei campioni, entro 8 giorni, si conferma per l'intero o per varianti.

3) Forma del contratto

In forma scritta, come da commissione.

4) Specie di vendita

La vendita avviene su campione, a metraggio o a capi confezionati.

5) Unità di base di contrattazione

Per i filati è il peso e il titolo, per i tessuti è il metro e il peso e per le confezioni e le maglierie il numero.

6) Bollatura

I tessuti possono essere bollati e le confezioni cartellinate con descrizione della qualità del prodotto impiegato.

7) Imballaggio

L'imballaggio avviene con carta, tela o scatolame.

8) Consegna

La consegna è quella pattuita all'atto del contratto.

9) Ritardo nella consegna e nel ricevimento

Se il ritardo nella consegna oltrepassa i limiti stabiliti nelle condizioni di vendita, vige il diritto di annullare l'eventuale residuo da consegnare.

10) Pagamento

Si fa generalmente per cassa o fino al termine di trenta giorni con sconto speciale o oltre trenta giorni e fino a centoventi giorni senza sconti.

E) CORDAMI

Non sono stati accertati usi per tale materia.

CAP. 10 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO

A) CAPPELLI

B) CALZATURE

C) GUANTI, OMBRELLI ED ACCESSORI

Non sono stati accertati usi per tali materie.

CAP. 11 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO

A) LEGNO COMUNE (da opera e da costruzione)

1) Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni avvengono:

- a metro cubo per le tavole grezze, il legname rotondo, il legname squadrato ad ascia, il legname segato e per il legname semilavorato;
- a peso per il cortame inferiore ai due metri e gli altri scarti.

2) Modo di misurazione

Il legname viene misurato dal venditore ed il compratore lo controlla al ricevimento, notificando le eventuali differenze entro i cinque giorni successivi a quello della consegna, tenendo la merce a disposizione del venditore per le eventuali verifiche.

3) Requisiti della merce

Il legname di abete e di larice, segato nelle misure normali, è fornito mercantilmente stagionato, salvo diversa pattuizione.

4) Tolleranza

Nelle consegne "a vagone" per il legname di misure normali è in uso una tolleranza del 10% in più o in meno del quantitativo fissato e ordinato.

Per le ordinazioni su distinta non è ammessa tolleranza di quantità.

5) Spedizione e trasporto della merce

La merce è spedita per mezzo di carri ferroviari o autocarri e il trasporto avviene a cura e spese del venditore.

6) Difetti ed adulterazioni della merce – Avarie

Il venditore non è responsabile dei difetti non apparenti del legname, se venduto a tronchi.

B) LEGNAME RESINOSO

1) Unità di base di contrattazione

1° - Tavole: le tavole di abete e di larice usualmente in commercio sono dei seguenti spessori: mm.10, 15, 20, 25, 30, 35, 40, 45, 50, 60, 70, 80.

La larghezza delle tavole di abete e di larice va da cm.16 in su, con una media di larghezza da cm.21 a 24 circa.

Le tavole aventi larghezza da cm.8 a 15, con una media da cm.12 a 13 sono dette sottomisure.

La lunghezza delle tavole è usualmente di mt.4; vi sono, però, in commercio lunghezze superiori (mt.4,50; 5; 5,50; 6) e anche lunghezze inferiori dette "bottolame" (da mt.1 a 3,50). Tali misure si intendono nominali, per cui è sempre consentita una certa tolleranza.

La larghezza delle tavole coniche è misurata da mt.1,60 e 1,70 dal suolo, dopo averle disposte con la parte larga in basso.

2° - Listelli: le misure commercialmente in uso sono: cm.2x4, 2 1/2x4, 2x5, 2 1/2x5, 3x4, 3x5; la lunghezza varia da mt.2 a mt.4.

3° - Morali: sezione cm.5x5, 6x6, 7x7, 8x8, 10x10; lunghezza mt.4.

4° - Mezzi morali: sezione cm.3x6, 3 1/5x7, 4x8; lunghezza mt.4.

5° - Travetti, Travotti, Travottoni: sezione cm.6x8, 8x8, 8x10, 8x12, 10x12, 10x14, 12x16; lunghezza da mt.2,50 a 6 con progressione di 25 in 25 cm.

6° - Smezzole: sezione cm.8x16, 8x18, 8x20, 10x10; lunghezza da mt.4 a 6 con progressione di 25 in 25 cm.

7° - Tondoni: per i tondoni le misure generalmente in commercio sono: lunghezza da mt.4 a 10; diametro a metà lunghezza da 16 a 30 cm.

8° - Travi squadrate: le travi squadrate ad ascia (cosiddette "uso Trieste") sono squadrate all'origine in base a misure locali (pollici) e la misura è raggiunta in centimetri in modo convenzionale predeterminato all'atto dell'acquisto.

2) Requisiti della merce

Per l'edilizia si usano normalmente tavole di abete o di larice distinte come segue:

1^ Qualità - le tavole di prima qualità sono perfettamente sane; con pochi e piccoli nodi sani e legati, esenti da chiavi (nodi trasversali o a baffo), da canastro, da spaccatura, da svenatura (spaccature sul filo) e da rosato.

2^ Qualità - le tavole di seconda qualità sono sane, con tolleranza di nodi non viziosi, le chiavi non in numero eccessivo, leggere svenature, strisce di rosato senza spaccature.

3^ Qualità - appartengono a questa qualità le tavole screpolate, spaccate, rosate, con qualche segno di fradicio, con nodi viziosi e numerose chiavi.

Sono escluse quelle rotte, quelle con fradicio intaccato o che, per troppi difetti, non offrono alcuna resistenza.

Il legname di abete e di larice è sempre trattato in base alla classificazione sopraelencata e il venditore è unicamente obbligato a fornire la merce che abbia le caratteristiche della relativa classifica.

3) Tolleranza

Il tavolame di 1^ e 2^ qualità è esente da smusso e rifilato, sono tollerati leggeri smussi, sempre che non si presentino su tutta la lunghezza della tavola. Gli smussi eccessivi o esistenti su tutta la tavola sono dedotti dalla misura.

Nelle travi, nei travetti, nelle smezzole e nei listelli è in uso di tollerare un leggero smusso. Quando è richiesto lo spigolo vivo su tutti i quattro fili e per tutta la lunghezza del pezzo, il venditore deve essere avvertito all'atto dell'ordinazione.

C) LEGNAME NOSTRANO NON RESINOSO

1) Modo di misurazione

La misurazione delle tavole in grandezza si fa prendendo la misura a metà lunghezza, compensate le eventuali irregolarità e da metà smusso.

La misurazione delle tavole rifilate è fatta dalla parte del filo e sono ammessi dall'altra parte leggeri smussi.

2) Requisiti della merce

Le tavole normalmente in commercio sono scortecciate e segate da due lati; devono essere di qualità "sana e mercantile".

Non sono mercantili le tavole non passate alla sega dai due lati e per tutta la lunghezza, le tavole con gelo, tarlo, lemido, camola, nodi, marci e viziosi e subbolliture.

Le spaccature naturali dirette sono tollerate, ma con abbuono nella misura.

3) Mediazione

Per il legname non resinoso la mediazione d'uso è corrisposta al mediatore nella misura del 3% sul prezzo (2% a carico del venditore e l'1% a carico del compratore).

D) LEGNAMI ESOTICI

Trattasi essenzialmente di tronchi segati provenienti dall'Africa e dall'Asia.

Per i tronchi segati nelle segherie nazionali, il tavolame si suddivide in due categorie:

1° refilato – quando entrambi i bordi della tavola sono a spigolo vivo ed in questo caso si parla di “refilato parallelo”, quando la larghezza della tavola è identica alle due estremità, di refilato parallelo “all’occhio” quando ha larghezza diversa da cm.1 a cm.5, di refilato conico quando la divergenza è superiore a cm.5;

2° semirefilato – quando un solo bordo è a spigolo vivo, mentre l'altro conserva l'originaria superficie esterna del tronco.

La misurazione delle tavole viene normalmente effettuata “sotto sega” e cioè al momento stesso in cui viene segata, e quindi prima della essiccazione ed è rilevata a metà lunghezza sommando la larghezza delle due facce ed arrotondando al centimetro superiore per quanto riguarda il semirefilato, mentre per il refilato viene misurata una sola faccia.

Gli spessori normali sono considerati da mm.40 a mm.80 al di sotto dei quali viene normalmente considerato un aumento del prezzo di segazione pari all'1% per ogni millimetro.

Il tavolame può essere essiccato a richiesta in speciali forni e questa essiccazione determina una retrazione in larghezza e spessore che varia dal 3% al 5% secondo le essenze.

Per i segati all'origine, trattasi per la quasi totalità di tavolame refilato parallelo. La misurazione delle tavole è espressa in pollici e piedi e lo spessore viene arrotondato come segue:

pollici 1	= mm.27
pollici 1 e ¼	= mm.33
pollici 1 e ½	= mm.40
pollici 2	= mm.52

E) COMPENSATI

Non sono stati accertati usi per tale materia.

F) MOBILI

1) Forma del contratto

I mobili di solito vengono contrattati verbalmente o per iscritto, a seguito di visita diretta al magazzino o di scelta sul catalogo inviato dal venditore o esibito dal rappresentante di questi.

2) Requisiti della merce

1° - Le dizioni correnti "mobili di noce, di mogano, di palissandro, di radica ed in genere di qualsiasi legno d'ebanisteria", inserite in ordinazioni e contratti, non significano che i mobili stessi debbano essere interamente costruiti del legno o dei legni indicati; ma è sufficiente che essi siano soltanto impiallacciati di essi, con sottoposta ossatura ed interno in legno comune, od in compensato, o dell'uno e dell'altro insieme, secondo le esigenze della tecnica costruttiva.

2° - Le dizioni correnti "mobili massicci od a struttura massiccia" in noce, mogano, palissandro ed altri legni d'ebanisteria indicano quelli interamente costruiti di tali legni.

3° - Si dicono lastronati i mobili costruiti con l'interno e la ossatura in legno comune e compensati, rivestiti di lastroni dei legni indicati dello spessore di almeno 5 mm.

Le cornici, i listelli protettivi, gli zoccoli ed in genere le parti decorative riportate, scolpite o no, debbono essere eseguite in legno massiccio, salvo dichiarazione di diversi materiali impiegati.

La costruzione dei mobili deve essere fatta "a regola d'arte", intendendosi con tale termine un'esecuzione che si ispiri ai seguenti concetti:

C) impiego razionale dei legni e materiali diversi secondo la loro natura, la loro funzione, le loro caratteristiche;

D) solidità costruttiva in rapporto all'uso cui i mobili sono destinati;

E) stabilità;

F) rispondenza all'effetto estetico ed artistico richiesto.

I mobili possono essere contrattati: in bianco, a mezzo lucido, a lucido intero e a cera.

La semplice dizione "dorato" non significa ad oro fino: tale doratura deve essere particolarmente convenuta.

La dizione "laccato" indica una verniciatura a smalto lucido o opaco normale non molata.

La laccatura molata, alla nitrocellulosa o con qualunque altro processo speciale, viene convenuta espressamente.

E' uso indicare nominativamente i vari elementi che compongono l'ammobiliamento oggetto della vendita.

I mobili si intendono completi di cristalli semplici o molati e di vetri di qualità e lavorazione adeguata alla qualità dei mobili, con serrature comuni e con ripiani in legno. Le particolari coperture in cristallo, marmo, vetro, panno ed altri prodotti, devono essere convenute.

3) Spedizione

Le spese di imballaggio, quelle di trasporto, e le imposte eventuali sono a carico del compratore, salvo che la merce sia venduta "franco destino".

4) Pagamento

All'atto della conclusione dell'affare viene versata una caparra nella misura del 20% dell'importo della merce contrattata.

Le condizioni di pagamento vengono preventivamente concordate all'atto della conclusione dell'affare; in mancanza di ciò, nelle contrattazioni tra venditore e privato compratore, il pagamento s'intende per contanti al ricevimento della merce, mentre nelle contrattazioni tra produttore e commerciante il pagamento viene stabilito di volta in volta.

5) Obblighi di garanzia del venditore

Il mobilio nuovo venduto a privati si intende venduto con garanzia per sei mesi dalla consegna per eventuali avarie che avessero a verificarsi in dipendenza di materiali difettosi, scadenti o non sufficientemente stagionati, o per deficienze tecniche costruttive.

La vendita di mobili antichi, usati, di occasione e di stralcio, o come tali qualificati in contratto o fattura, esclude qualsiasi garanzia a carico del venditore.

La garanzia non si estende ai casi di tarlatura del legno. E' pure esclusa ogni garanzia riguardo alla lucidatura, salvo ripassatura se la lucidatura apparisse deficiente entro un mese dalla consegna.

La responsabilità e gli obblighi del venditore in dipendenza della garanzia non esonerano dalla osservanza delle condizioni contrattuali di pagamento. Il compratore ha facoltà di sospendere il pagamento di quanto ancora dovuto, nel sol caso che, il venditore, regolarmente invitato, non abbia provveduto alle riparazioni alle quali fosse tenuto per la prestata garanzia.

La prestazione della garanzia implica che i mobili siano tenuti dal compratore in condizioni termiche ed igrometriche normali, che ne sia curata l'abituale manutenzione e ne sia fatto buon uso.

La valutazione dell'entità dei difetti ai fini della garanzia è in rapporto alle condizioni contrattate ed anche al prezzo convenuto.

La garanzia copre tutti i difetti e le avarie manifestatesi dopo la consegna dei mobili ed obbliga il venditore ad esigere gratuitamente, a richiesta del compratore, tutte le riparazioni ed eventuali parziali sostituzioni che risultassero necessarie per il ripristino delle condizioni pattuite e commerciali dei mobili.

Il compratore deve consegnare al venditore i mobili da riparare e prestarsi alle riparazioni che si potessero eseguire a domicilio, senza eccezione alcuna e senza poter pretendere indennizzi o altro per il temporaneo mancato uso dei mobili stessi o per il disagio avuto.

Il venditore deve provvedere senza indugio alle dovute riparazioni.

E' a carico del compratore il trasporto dei mobili o delle parti di mobili da riparare dal suo domicilio a quello del venditore quando si tratti di clienti fuori comune; è a carico del venditore il trasporto per la consegna.

Quando il compratore prescrive direttamente i progetti ed i disegni costruttivi, la garanzia è subordinata alla possibilità esecutiva dei progetti stessi, dichiarata prima dell'esecuzione dal venditore.

6) Mediazione

Quando nella contrattazione interviene un mediatore, il venditore paga a costui una provvigione del 2% sul valore della merce venduta.

G) INFISSI

1) Ordinazione e prenotazione

Comunemente i serramenti in legno vengono ordinati dai committenti mediante appalti da Enti Pubblici (Statali o Parastatali) oppure a trattativa privata (previa richiesta di preventivo) da parte di privati i quali forniscono progetti e tipi di massima.

2) Conclusione del contratto

In genere i lavori per Enti Pubblici etc.. vengono eseguiti su contratto il cui schema è da essi fornito, mentre i privati commissionano con lettera di conferma d'ordine.

3) Specie di vendita

La campionatura viene fatta su richiesta del committente ed è a carico di esso anche se la fornitura non viene affidata.

4) Unità di base di contrattazione

La fornitura viene eseguita normalmente a metro quadro o a pezzo

5) Unità di misura

Nella fornitura a misura l'unità di misura è il metro quadro. La misurazione viene effettuata per gli infissi di finestre, porte-finestre, porte interne e portoncini all'esterno del telaio portante, portoncini su arpioni, persiane a vento od altri infissi senza telaio all'esterno del massimo perimetro del legno. Per gli infissi ad arco di qualsiasi forma viene misurato il massimo rettangolo circoscritto con eventuale aumento del prezzo.

Per le finestre cosiddette a bandiera o zoppe, viene calcolato il massimo perimetro compresa la muratura al di sotto della finestra, cioè l'altezza massima e la larghezza massima.

Per le persiane avvolgibili, la misurazione viene effettuata nella Luce Mazzette con aumento di cm.25 in altezza e cm.5 in larghezza quando non ci sia l'apparecchio a sporgere.

I cassonetti coprirullo vengono misurati al metro lineare nel massimo sviluppo, cioè la parte frontale più le eventuali sporgenze. Fatturazione minima delle finestre e persiane a vento metri quadri 1,60, porte e portoncini metri quadri 1,60, avvolgibili metri quadri 1,80.

6) Requisiti della merce

I tipi degli infissi per misura, qualità ed essenza di legno, vengono eseguiti su richiesta e disegni del committente. Vengono adoperati legnami nazionali d'importazione come richiesti. Gli spessori adoperati e gli assortimenti sono quelli normalmente in commercio. Gli infissi esterni di spessore cm.5, 6, 7 etc. non si intendono per spessore finito, ma ricavati da legnami di spessore 5, 6, 7 etc.,

con tolleranza di circa cm.0,5. Per l'abete, anche se prescritto netto, vengono tollerati i nodi di commerciale assortimento purchè non passanti.

Per gli altri legnami resinosi come Cipresso, Pino di Svezia, Yellow Pine, etc., i nodi ammessi sono quelli di assortimento commerciale. Per la stagionatura ci si affida alla comune pratica costruttiva.

La costruzione degli infissi deve essere fatta a "regola d'arte" intendendosi con tale termine un'esecuzione che si ispiri ai seguenti concetti:

- 1° - impiego razionale dei legni e materiali diversi secondo la loro natura, la loro funzione, le loro caratteristiche;
- 2° - solidità costruttiva in rapporto all'uso cui gli infissi sono destinati;
- 3° - stabilità;
- 4° - rispondenza all'effetto estetico e funzionale richiesto.

7) Imballaggio

L'imballaggio è compreso nel prezzo di vendita.

8) Deposito della merce

Il deposito degli infissi viene eseguito a spese e cura del committente in locali predisposti all'uso atti a garantire la buona conservazione della merce e la sua sicurezza.

Eventuali danni per furti, smarrimenti od altro, sono da addebitarsi al committente.

9) Consegna

I termini di consegna vengono stabiliti di comune accordo con il committente, secondo le esigenze di cantiere.

Quando il termine è stabilito in numeri di giorni dall'ordine, si intendono i giorni effettivamente lavorativi con una tolleranza di quindici giorni. E' ammessa una dilazione per cause eccezionali quali scioperi, alluvioni, incendi etc.

I termini si intendono per la consegna degli infissi in cantiere e non per la loro posa in opera e ultimazione che dipende dall'andamento di cantiere.

10) Verifica della merce

La quantità e la misura degli infissi viene verificata al momento della consegna della merce.

11) Collaudo

Il collaudo viene eseguito entro e non oltre tre mesi dall'ultimazione della posa in opera.

12) Ritardo nella consegna e nel ricevimento

Per il ritardo nella consegna vengono applicate le penalità eventualmente previste dal contratto. Nel caso di ritardo nel ricevimento della merce vengono addebitate al committente le spese di magazzinaggio oltre al diritto da parte del venditore di esigere il pagamento degli infissi approntati.

13) Spedizione, trasporto

Normalmente, salvo particolari accordi, il trasporto è a carico del fornitore con conseguenti rischi e spese. Sono a carico del committente le spese di scarico, di immagazzinaggio in cantiere di "tiro ai piani" e distribuzione nelle stanze degli infissi.

14) Posa in opera

Il fornitore è tenuto ad eseguire, quando sia prescritto dal contratto, l'assistenza alla posa in opera, intendendo con questo termine tutte le opere di falegnameria con esclusione delle opere murarie e di manovalanza di cantiere.

15) Caparra

Per la fornitura a privati viene versata al momento della conferma d'ordine una caparra dal 20% al 30% dell'importo totale.

16) Pagamento

Le condizioni di pagamento vengono preventivamente concordate all'atto della conclusione dell'affare. In mancanza di ciò, nelle contrattazioni tra venditore e privato compratore, il pagamento si intende per contanti al ricevimento della merce. Normalmente viene rilasciato il 5% a garanzia con un termine massimo di tre mesi dal termine della posa in opera.

17) Garanzia

Gli infissi venduti a privati si intendono venduti con garanzia di 6 mesi dalla consegna per eventuali avarie che avessero a verificarsi in dipendenza di materiali difettosi, scadenti o non sufficientemente stagionati, o per deficienze tecniche costruttive. La garanzia non si estende ai casi di tarlatura del legno. E' pure esclusa ogni garanzia riguardo alla lucidatura, salvo ripassatura, se la lucidatura apparisse deficiente entro un mese dalla consegna.

La responsabilità e gli obblighi del venditore in dipendenza della garanzia, non esonerano dall'osservanza delle condizioni contrattuali di pagamento.

Il compratore ha facoltà di sospendere il pagamento di quanto ancora dovuto, solamente se il venditore, regolarmente invitato, non abbia provveduto alle riparazioni alle quali fosse tenuto per la prestata garanzia. La prestazione della garanzia implica che i mobili siano tenuti dal compratore in condizioni termiche ed idrometriche normali, che ne sia curata l'abituale manutenzione e ne sia fatto buon uso. La valutazione dell'entità dei difetti ai fini della garanzia, è in rapporto alle condizioni contrattate ed anche al prezzo convenuto.

La garanzia copre tutti i difetti e le avarie manifestatesi dopo la consegna degli infissi ed obbliga il venditore ad esigere gratuitamente, a richiesta del compratore, tutte le riparazioni ed eventuali parziali sostituzioni che risultassero necessarie per il ripristino delle condizioni pattuite e commerciali degli infissi. Il venditore deve provvedere senza indugio alle dovute riparazioni.

Quando il compratore prescrive direttamente i progetti e i disegni costruttivi, la garanzia è subordinata alla possibilità esecutiva dei progetti stessi dichiarata dal venditore prima dell'esecuzione.

18) Risoluzione e rescissione del contratto

Il contratto è rescisso per colpa della parte che non rispetta le clausole stabilite nella commessa d'ordine, quali consegne o pagamenti.

H) CARRI DA STRADA I) LAVORI IN SUGHERO

Non sono stati accertati usi per tali materie.

CAP. 12 – PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTO-FONO-VIDEOCINEMATOGRAFICHE

A) CARTA E CARTONI

Non sono stati accertati usi per tale materia.

B) PRODOTTI TIPOGRAFICI

1) Preventivo e progetti.

I preventivi concernenti il prezzo del lavoro da eseguire sono gratuiti e a carico dell'azienda offerente.

I progetti di esecuzione del lavoro, i disegni, le pagine di saggio, i bozzetti, le composizioni, le prove od altro, eseguiti su richiesta del cliente, sono a carico di quest'ultimo qualora non siano seguiti da ordinazione.

I preventivi non impegnano l'azienda grafica per più di quindici giorni e si intendono fatti:

- per lavorazioni eseguite in normali ore di lavoro;
- per originali dattiloscritti, forniti su dischetti o compact disc.

- per originali di moduli commerciali, inserzioni pubblicitarie e di lavori diversi tracciati o indicati nelle vere proporzioni di testo e spazio;
- per merce giacente presso la sede dello stabilimento grafico fornitore.

Il committente ha diritto al ritiro di una sola copia delle prime bozze in colonna e delle seconde impaginate.

Non si intendono comprese nel prezzo del preventivo, e sono perciò fatturate a parte, le spese occorrenti a rendere in condizioni adatte alla regolare lavorazione le fotografie, i disegni, gli scritti e tutto il materiale destinato alla riproduzione.

Le tabelle, i segni speciali ed i caratteri non latini, vengono in genere addebitati a parte.

La stampa di giornali, di riviste, di bollettini e di ogni altra pubblicazione di carattere periodico, si intende assunta con il reciproco impegno per tutta la durata del contratto stipulato tra le parti. L'impegno è tacitamente rinnovato se una delle parti non abbia dato disdetta entro due mesi dalla scadenza del contratto.

2) *Requisiti della merce.*

L'azienda grafica garantisce l'esatta riproduzione delle tonalità dei colori, dei bozzetti e degli originali a colori solo nei limiti delle possibilità tecniche del sistema di riproduzione pattuito.

Per i lavori grafici comuni, cioè non riguardanti produzioni cromatiche, le bozze sono consegnate in nero con la sola indicazione degli inchiostri che saranno impiegati per la stampa.

Se il committente desidera avere le bozze tirate sulla carta destinata al lavoro e nei colori definitivi, le spese relative sono addebitate in fattura.

Il committente è tenuto a restituire le bozze tirate corrette entro un termine convenuto e comunque non superiore a 30-45 giorni, a seconda della mole e della natura del lavoro. Se per qualsiasi motivo il committente non portasse a termine il lavoro, gli saranno addebitate tutte le spese sostenute fino a quel momento, salvo il risarcimento del maggior danno.

Iniziato il lavoro, le spese per qualunque modificazione richiesta dal committente sono a suo carico.

Le bozze, prove di torchio, cromali ed altro, non sono suscettibili di modificazioni, quando si tratta di riproduzioni di bozzetti, disegni o dipinti precedentemente approvati; in tal caso le prove o bozze si intendono presentate solo per l'approvazione delle tonalità e intensità di colori.

Le modificazioni al testo delle composizioni tipografiche ed alla loro disposizione, il cambiamento di carattere precedentemente convenuto, le variazioni della giustezza e della impaginazione, le correzioni di autore e le composizioni non utilizzate sono a carico del committente o dell'autore.

3) *Consegna.*

I termini di consegna si intendono sempre prorogati per un periodo almeno pari agli eventuali ritardi dovuti a cause di forze maggiori. I ritardi nell'invio degli originali e nella restituzione delle bozze danno luogo alla revisione dei termini di consegna.

4) *Tolleranza.*

I quantitativi di stampa sono soggetti ad una tolleranza dal 3% al 10% in più o in meno a seconda della natura e dell'entità del lavoro. Il committente è tenuto al pagamento della quantità effettiva consegnata.

Quando le materie prime sono fornite dall'azienda grafica valgono le tolleranze qualitative e le norme cui i produttori delle materie prime usano subordinare le loro vendite.

Se il committente fornisce la carta, nel rendiconto di questa è ammesso uno scarto dal 3% al 10% a seconda della natura e dell'entità del lavoro, e i fogli di scarto sono restituiti al cliente (a sua richiesta).

Per la rilegatura è ammesso uno scarto dell'1% sui fogli stampati per volumi su carta in formato medio e per tiratura di almeno 3.000 copie. Questa percentuale può raggiungere il 3% quando si tratta di volumi in formato superiore a cm 20x30 o inferiore a c. 10x15 a pieghe speciali o stampati su carta patinata o su carta "India" o in tirature inferiori alle 3.000 copie.

I fogli di scarto sono restituiti al cliente e, se portano il timbro della Società degli Autori, sono restituiti all'autore dietro sua richiesta, contemporaneamente alla pubblicazione del libro.

Per le tele, i cartoni e le carte per rivestimento di copertine fornite dal committente, è calcolato uno scarto del 2% sul numero delle copertine ricavabili dal suddetto materiale.

5) *Spedizione, trasporto ed assicurazione della merce.*

Le spese di trasporto e di imballaggio sono a carico del committente, salvo patto contrario.

6) *Pagamento.*

Il pagamento, quando non altrimenti convenuto, si intende in contanti, alla consegna della merce.

7) *Reclami.*

I reclami da parte del committente devono essere fatti entro otto giorni dal ricevimento della merce o della scoperta del vizio.

8) *Usi tecnici relativi alle singole merci.*

Tutte le copie che, per disposizioni di legge o di regolamento, devono essere consegnate a cura dello stampatore a biblioteche o Autorità, sono a carico del committente.

Gli impianti restano di proprietà dello stampatore, salvo diversa pattuizione.

Gli originali forniti dal committente rimangono a sua disposizione nei cinque giorni successivi alla consegna.

N.B. : Si usa ancora il termine “*tipografico*” o “*tipografia*” anche quando si parla di procedimenti di tipo diverso per la stampa secondo le moderne tecnologie.

C) *FONOGRAFI, APPARECCHI FOTOGRAFICI*

Non sono stati accertati usi per tali materie.

D) *RILEGATURA LIBRI*

1) *Ordinazione e prenotazione*

Le ordinazioni sono fatte direttamente all'impresa esecutrice.

Per la clientela privata i pezzi sono stabiliti secondo dati formati o certe prestabilite misure che fanno riscontro ai formati più in uso dei libri.

Con le biblioteche pubbliche i prezzi sono stabiliti diversamente e vengono calcolati in base all'altezza del libro, di centimetro in centimetro, partendo dai cm.10 fino ai cm.40, formando così trentun voci diverse e per ciascun tipo di legatura, e considerando un dorso massimo di cm.5. Per i dorsi superiori ai cm5, il prezzo aumenta di una percentuale sul conto globale della legatura, per ogni centimetro in più di altezza del dorso.

Le stampe fuori testo vengono calcolate a parte, ad un tanto ciascuna, e debbono essere sistemate con o senza braghetta.

2) *Preventivo e progetti*

Per le legature a carattere editoriale, che riguardano grosse partite di volumi tutti uniformi per grandezza e quantità di pagine, il costo della legatura viene calcolato a un tanto a sedicesimo o a punto (oltre al costo della messa in coperta e taglio), quando non sia già compresa nel prezzo (a sedicesimo) del preventivo di spesa per la stampa.

3) *Obblighi di garanzia del venditore*

Il legatore è responsabile dell'esatta piegatura dei fogli, quando non sia di ostacolo a questa una cattiva o trascurata stampa, nel qual caso il legatore è obbligato a far rilevare le inesattezze che riscontra, prima di procedere nella rilegatura.

E' pure responsabile di curare l'ordine nelle segnature, riscontrando anche i numeri delle pagine e ponendo l'attenzione alla messa a posto delle stampe fuori testo, ed è responsabile del taglio dei margini dei libri, il quale deve essere il minimo possibile, salvo accordo diverso col cliente. Se per irregolarità dei fogli di carta o per inesatta stampa, il legatore riscontri che, dovendo tagliare i

marginari, sarebbe necessario fare al libro una eccessiva marginatura, deve avvisare il committente per concordare il da farsi.

E) VENDITA LIBRI
(rapporti tra editori e librai e rapporti tra librai e pubblico o tra editori e pubblico)

Il commercio librario è regolato dagli accordi economici vigenti fra l'Associazione Italiana Editori (A.I.E.) e l'Associazione Librai Italiani (A.L.I.)

CAP. 13 – PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE

- A) GHISA, FERRI ACCIAI***
B) ALLUMINIO E SUE LEGHE
C) RAME E SUE LEGHE
D) ARGENTO, ORO, PLATINO ED ALTRI METALLI PREZIOSI
E) ALTRI METALLI

Non sono stati accertati usi per tali materie.

F) ROTTAMI METALLICI

Non sono stati accertati usi per tali materie.

CAP. 14 – PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE

A) MACCHINE E APPARECCHI DIVERSI

Non sono stati accertati usi per tali materie.

B) MEZZI DI TRASPORTO
(Autoveicoli usati)

1) Forma del contratto

La compravendita di autoveicoli usati avviene mediante scrittura privata.

2) Accaparramento

E' in uso versare al venditore una caparra da convenirsi fra le parti.

3) Pagamento.

Nella compra-vendita il pagamento può essere eseguito:

- a contanti, alla consegna dell'autoveicolo;
- ratealmente, con un versamento di una parte del prezzo alla consegna dell'autoveicolo ed il rimanente utilizzando i normali strumenti finanziari per il tramite di istituti di credito, istituti finanziari etc.

4) Adempimenti amministrativi.

Le pratiche amministrative e legali relative al passaggio di proprietà degli automezzi usati sono fatte a spese del compratore previa produzione dei documenti necessari all'espletamento della pratica, quando non sia diversamente pattuito tra le parti.

Il compratore, assume ogni responsabilità relativa all'esercizio dell'automezzo al momento in cui gli viene consegnato.

5) Consegna.

Nella compra-vendita la consegna avviene presso il venditore.

Qualora il compratore non dia esecuzione al contratto entro la data stabilita, la caparra viene incamerata dal venditore ed il contratto si intende risolto, previa diffida ad adempiere, entro il termine di 10 giorni, comunicata per iscritto dal venditore al domicilio del compratore.

6) Garanzia del venditore - Reclami

Nel caso di acquisto di un automezzo con la pattuizione di una clausola di garanzia, i reclami sono disciplinati sulla base delle condizioni previste dal contratto.

Nel caso di acquisto di un automezzo con la clausola "vista e piaciuta nelle condizioni in cui si trova" non si ha diritto a reclami per vizi e difetti accertati successivamente al ritiro del veicolo.

7) Mediazione

Nel caso di compravendita realizzata per il tramite di terzi, è riconosciuta una provvigione normalmente non superiore al 2%, da calcolarsi sul prezzo pattuito, a carico del venditore.

CAP. 15 – PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

A) PERLE, GEMME E PIETRE PREZIOSE, NATURALI E SINTETICHE

Non sono stati accertati usi per tali materie.

B) MARMO, PIETRE E ALABASTRO LAVORATO

1) Forma del contratto

Gli alabastri lavorati si contrattano verbalmente senza l'intervento del mediatore, a numero, su campione e il relativo prezzo viene espresso in euro.

Generalmente alla contrattazione verbale fa seguito la conferma scritta. Si contratta pure per mezzo epistolare su presentazione di listino e foto.

Per i marmi e le pietre la contrattazione viene generalmente fatta su campione o alla cava.

2) Modo di misurazione

La misurazione del volume dei marmi, dei graniti e di tutte le pietre lavorate, si ottiene calcolando il volume del minimo parallelepipedo rettangolare circoscritto, salvo che non sia stato espressamente pattuito di applicare altra regola.

La regola del minimo parallelepipedo circoscritto si applica indistintamente a tutti i singoli pezzi, qualunque siano le forme e le dimensioni, come pure alle collane; e qualora, come di solito, la colonna si componga di tre pezzi distinti (base, fusto e capitello), si dovranno considerare e valutare i volumi di tre distinti parallelepipedo, a meno che il capitello ionico, corinzio o composito, di notevole ornamentazione, sia stato pattuito a corpo cioè a pezzo fatto.

L'unità di misura per i gradini, zoccolini, contorni di apertura, etc., è il metro lineare.

La misurazione di superficie si ottiene calcolando il minor rettangolo che circoscrive il pezzo.

I marmi e le pietre sono venduti a metro cubo o a quintale.

3) Campioni e analisi

Il campione definisce il materiale quanto alla provenienza ed al colore, ma non impegna per l'uguaglianza assoluta della tonalità e della venatura.

4) Imballaggio

Gli imballaggi sono generalmente effettuati in casse di legno, di cartone o di polistirolo espanso. Gli oggetti sono isolati con pluribolle, polistirolo espanso e alveari di cartone.

5) Consegna

Generalmente all'atto della conclusione dell'affare vengono stabilite le modalità di pagamento e la data di spedizione o di consegna della merce.

Nel caso che il venditore manchi all'impegno assunto nel termine pattuito, l'affare s'intende annullato salvo sempre al compratore la facoltà di adempimento del contratto. Se il termine e il modo di spedizione non vengano preventivamente concordati, s'intende "pronta consegna" nel caso in cui la merce sia disponibile in magazzino. Altrimenti il termine di consegna s'intende riferito al momento in cui la merce risulterà pronta presso il venditore che ne darà notizia al compratore.

Le date di consegna sono generalmente indicative e non impegnative per il venditore, che si impegna del resto a consegnare al più presto possibile.

In caso di lungo ritardo – non motivato da cause di forza maggiore – è in facoltà del compratore di annullare l'ordine.

La consegna dei marmi e delle pietre può essere pronta o a breve distanza.

6) Spedizione, trasporto ed assicurazione della merce

La merce viaggia a rischio e pericolo del committente, ed in ogni caso le spese di assicurazione sono a suo carico, salvo patto contrario.

7) Pagamento

Le vendite effettuate in Italia avvengono normalmente franco magazzino del venditore e tutte le spese sono a carico dell'acquirente.

Per la merce venduta in Italia, il pagamento avviene contro fattura o dilazione con un massimo di 60 giorni. Per quella venduta all'estero, valgono le norme vigenti nei diversi Paesi importatori.

Per la merce venduta al dettaglio, la consegna è immediata e il pagamento è a contanti.

Se la merce viene spedita, nell'ipotesi che si tratti di lavorazioni speciali effettuate su precisa richiesta, è facoltà del venditore chiedere un anticipo del prezzo convenuto al momento dell'ordinazione, pagando il saldo contro assegno o altra modalità di pagamento. Non è in uso, per i marmi e le pietre lavorate, versare caparra o anticipo.

8) Reclami

Quando la merce non corrisponda al campione perché la qualità e non la varietà della materia prima è diversa da quella contrattata, il compratore ha facoltà di rifiutare la merce o di venire ad un accordo per un equo abbuono sul prezzo.

I reclami per manufatti di alabastro venduti all'estero, che hanno difetti di lavorazione, vengono presi in considerazione soltanto se fatti entro i 15 giorni dal ricevimento della merce.

C) CALCE, CEMENTI E GESSO

1) Requisiti della merce

Il cemento deve corrispondere ai requisiti indicati esplicitamente dalle vigenti leggi.

Si distingue in: cemento idraulico normale (Portland tipo 500-680), cemento alluminoso, cemento di alto forno, cemento pozzolanico; agglomerati cementiti: a lenta presa, a rapida presa.

La calce si distingue in: calce idraulica, calce eminentemente idraulica, calce idrata e calce viva.

Il gesso si distingue in: gesso di fabbrica, gesso comune o scagliato (alabastro) e gesso da forme.

2) Imballaggio

Il cemento, la calce e il gesso, salvo accordi diversi, vengono forniti in sacchi di carta Kraft o di Juta, del peso di Kg.50 lordo per netto, con tolleranza di peso del 2% se la fornitura è fatta in sacchi di juta, e dell'1% se fatta in sacchi di carta.

3) Reclami

In caso di reclamo sulla qualità della merce, i campioni dovranno essere prelevati da sacchi integri e in stato di ottima conservazione non dopo il 40° giorno dalla data di arrivo delle materie.

I reclami per ammanchi o per avarie devono invece essere avanzati all'atto della consegna, se la stessa avviene franco deposito fornitore oppure all'atto del ricevimento, se la merce viene fornita "franco destino".

D) MATERIALI DA COSTRUZIONE

d1) Laterizi

1) Unità di base di contrattazione

Sono oggetto di contrattazione: il mattone pieno, il mattone semipieno, il mattone forato leggero, i solai, il tavellone, la tegola e il colmo.

I mattoni pieni, i mattoni forati, i forati leggeri, i blocchi e le tegole sono contrattati per migliaio; i solai, le tavelle ed i tavelloni sono contrattati per metro quadrato.

2) Modo di misurazione

Le dimensioni dei laterizi per muratura esterna, fabbricati a mano o a macchina, sono le seguenti:

- mattone pieno cm 6 x 13 x 26;
- mattone semipieno 6 x 13 x 26;
- mattone forato leggero da riempimento con 4 fori cm. 8 x 12 x 24;
- blocco leggero a sezione orizzontale cm. 26 x 26 x 13;
- blocco pesante a sezione orizzontale di riempimento cm. 26 x 26 x 13;
- blocco portante a sezione verticale tipo "Trieste" cm. 35 x 17 x 20.

Le dimensioni dei laterizi per muratura interna, fabbricati a mano o a macchina sono le seguenti:

- Forati leggeri da cm. 5 x 15 x 30
6 x 15 x 30
8 x 15 x 30
8 x 12 x 25

I tipi di solai sono i seguenti:

Tipo A: laterizio "pignatte" da solaio, da gettare in opera con l'ausilio di una armatura provvisoria di sostegno; laterizio "elemento", che permette la formazione di solai senza l'ausilio di una armatura provvisoria di sostegno.

Tipo B: trave prefabbricata armata di laterizio o di cemento con riempimento di "pignatte" o di tavelloni.

Tavelle e Tavelloni delle seguenti misure: lunghezza superiore a cm. 30 e spessore da 3 a 6 centimetri.

Laterizi per copertura, delle seguenti misure:

- tegole comuni (coppi) della lunghezza di cm. 40 - 45 - 50;
- tegole marsigliesi e portoghesi delle dimensioni corrispondenti a 14 - 16 pezzi per mq. Di copertura;
- colmi.

3) Requisiti delle merce

Tutti i tipi di laterizi debbono essere ben cotti, ad impasto uniforme e unicolore, di forme regolari e privi di screpolature.

4) Pagamento

I prezzi s'intendono a numero per i mattoni, i forati e le tegole; al cm. Di altezza e per metro quadrato per i solai; al metro quadrato per le tavelle e i tavelloni.

5) Usi tecnici relativi alle singole merci

I prezzi s'intendono per merce resa su mezzo di trasporto presso il venditore.

d2) Manufatti in cemento, amianto e gres

1) Modo di misurazione

Si misurano a metro lineare le travi ed i pilastri, a metro quadrato i pannelli e le coperture, a metro quadrato in pianta le opere finite.

2) Requisiti della merce

A) Lastre di copertura

Sono formate da impasto compresso e fibre vegetali. Non devono presentare cavillature e non devono avere stillicidio di acqua. Possono presentare assorbimento di umidità cambiando colore.

B) Pannelli di tamponamento

Possono essere lisci da cassero e lisciati a mano sull'altra faccia, oppure prodotti con ghiaietto di marmo colorato. In ambedue i casi possono presentare diversa colorazione tra pannello e pannello oppure anche nello stesso elemento.

Ciò è dovuto alla diversa colorazione del ghiaietto da fornitura a fornitura secondo il filone della cava. Per quanto concerne i pannelli in calcestruzzo il colore può variare a causa di eventi meteorologici che apportano nella sabbia di impasto diverse quantità di acqua.

I pannelli coibentati con polistirolo od altri coibenti hanno una curvatura dovuta alla temperatura diversa sulle due facce del pannello. Tale curvatura non può eccedere le seguenti misure: pannelli di lunghezza fino a mt. 7.50, 1/500 della lunghezza; pannelli oltre mt. 7.50 1/250 della lunghezza. Possono presentarsi cavillature dovute al ritiro del calcestruzzo.

Nei pannelli in graniglia di marmo possono presentarsi macchie dovute a maggiore o minore intensità di ghiaietto. Tali macchie non devono superare il 5% dell'intera superficie del pannello.

C) Solai coibentati con polistirolo

Possono far gocciolare acqua di impasto del calcestruzzo fino a che lo stesso abbia evaporato quanto trattenuto dal polistirolo.

D) Pavimenti in calcestruzzo

Possono presentare cavillature dovute al ritiro del calcestruzzo, nonostante il taglio del pavimento in lastre che comunque non dovranno avere dimensioni superiori a mt. 3 x 3.

I pavimenti potranno avere colore diverso nella superficie a causa della sabbia come detto al paragrafo dei pannelli.

I pavimenti non dovranno avere planarità superiore a 10 millimetri per quelli normali ed a 5 millimetri per quelli speciali.

3) Difetti della merce

Se il materiale non risponde ai requisiti pattuiti il committente ha diritto alla sostituzione, qualora sia dimostrata la non rispondenza del materiale a mezzo prove effettuate da Istituti sperimentali qualificati.

E) PORCELLANE, MAIOLICHE E TERRAGLIE

1) Forma del contratto

La contrattazione avviene tanto verbalmente quanto per scritto. Più generalmente si usa contrattare a mezzo "copia commissione".

2) Specie di vendita

Per l'estero la merce viene venduta "fob imbarco", "franco frontiera" e "franco fabbrica".

Per la consegna in Italia, la merce viene venduta "franco magazzino venditore", cioè viaggia a rischio e pericolo del compratore, anche per le eventuali rotture.

3) Unità di base di contrattazione

In genere la ceramica viene contrattata a pezzo, a dozzina, a servizi.

I catini, i vasi da fiori grezzi, gli scaldini e le pentole sono venduti anche "a mazzo" o "a conto".

4) Requisiti della merce

La ceramica si suddivide in:

- terracotta: non verniciata e internamente rossa – cottura 800 gradi circa;
- terraglia dolce: composta di caolino, calcaree, etc, ed internamente bianca – cottura 900 gradi circa;
- terraglia forte: composta di caolino, argilla, quarzo, etc., ed internamente bianca – cottura a 1150/1250 gradi circa;
- maiolica: verniciata internamente rossa, composta di argilla – cottura a 1000/1100 gradi circa;
- grès: terra cotta a 1200 gradi;
- ariston: questa qualità di ceramica sta fra il grès e la porcellana ed impropriamente si usa chiamare “Porcellana Ariston” – cottura 1200 gradi circa;
- porcellana: composta di caolino, feldspato e quarzo – cottura 1350 gradi.

Delle dette varietà di ceramica si possono avere diverse qualità o scelte: 1[^], 2[^], 3[^] scelta, scarto e scartone.

Per “scelta commerciale” s’intende la merce trattata senza scelta particolare. Si usa anche definire “bocca di forno” la ceramica/porcellana che viene venduta senza alcun criterio di scelta. In questo caso il prezzo medio di vendita risulta nettamente inferiore al prezzo di listino delle prime scelte.

5) Imballaggio

Gli imballaggi sono generalmente effettuati in casse di legno o cartone.

Gli oggetti sono isolati con trucioli di legno, polistirolo espanso e alveari di cartone. Quando la merce deve essere esportata, l’isolamento avviene mediante trucioli di legno o anche paglia di riso o falasco o polistirolo espanso. Gli oggetti di porcellana vengono incartati e isolati con trucioli di legno o separati da fogli di polistirolo espanso.

Le spese di imballaggio sono addebitate al compratore.

6) Tolleranza

E’ ammessa una tolleranza del 3% circa in più o in meno per la misura, perché la materia ritira nella cottura a causa dell’umidità che contiene.

Nella produzione artigianale, il campione non impegna per differenze di lieve entità riferibili alle tonalità di colore o alle misure.

7) Pagamento

Se il pagamento si effettua con la scadenza a 60-90-120 giorni dalla data della fattura, si considera netto.

Se invece si effettua per contanti o con scadenza a 30 giorni (massimo) si accordano sconti.

Nel caso di ordine o linee di oggetti particolari o su disegno o su campione di cliente, è d’uso richiedere un anticipo variante tra il 30% ed il 50% al conferimento dell’ordine, con relativo saldo alla consegna.

8) Resi

Le merci, che con l’accordo delle parti vengono restituite, lo sono – di regola – a rischio e pericolo del cliente che le restituisce.

9) Assicurazione

Le eventuali spese di assicurazione, specialmente per le vendite effettuate all’estero, sono a carico del compratore.

F) LAVORI DI VETRO E CRISTALLO

1) Unità di base di contrattazione

Nel commercio vetrario la superficie dei vetri si conteggia in modo che la fatturazione venga sempre fatta sulle misure multiple di tre, di maniera che il vetro della misura di cm.39x52 viene fatturato 39x54; un altro della misura di cm.29x35 viene fatturato 30x36, e così di seguito.

Per i tubi di vetro da fiale, come misura si intendono i vari diametri e spessori di cui il vetro è prodotto.

I tubi di vetro da fiale vengono venduti a chilogrammi, su misura standard di 1,50 metri.

2) Spedizione, trasporto ed assicurazione della merce

I rischi e le spese di trasporto sono a carico del compratore.

3) Obblighi di garanzia del venditore

L'argentatura degli specchi viene garantita dalla fabbrica per un periodo di 1 anno. La garanzia consiste nel rifacimento dell'argentatura qualora si presentassero entro questo periodo macchie ed altri difetti, semprechè questi non siano imputabili a cause estranee alla lavorazione.

CAP. 16 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

A) PRODOTTI CHIMICI

(concimi chimici, anticrittogamici, saponi, glicerina e profumeria, colori e vernici)

1) Specie di vendita

I prodotti chimici sono contrattati a peso netto.

2) Unità di base di contrattazione

I prodotti chimici in genere, i prodotti coloniali, le droghe, i generi per tinta e per conca, sono contrattati in base alla nomenclatura comunemente adottata in commercio.

3) Requisiti della merce

La merce contrattata s'intende di buona qualità, media e mercantile. La qualità è normalmente documentata da una scheda tecnico-analitica.

4) Imballaggio

Quando l'imballaggio dei prodotti chimici è considerato "a rendere", viene addebitata al compratore una quota giornaliera di nolo, a partire da un certo tempo.

Per i concimi chimici e gli anticrittogamici, l'imballaggio è considerato "a perdere".

Per il cloro liquido, il cloroformio, il metano, qualora i recipienti relativi non siano resi entro trenta giorni dalla spedizione, il venditore può esigere un nolo giornaliero, fino ad un massimo di trenta giorni oltre il termine precedente.

Nel caso venga adoperato il vagone serbatoio (che è usualmente fornito dal venditore), il compratore paga un nolo giornaliero (convenuto all'atto del contratto) per il periodo che corre dopo un certo tempo dall'arrivo (stabilito fra venditore e compratore, ma sempre inferiore ai 30 gg.). Per i prodotti consegnati in latte, la latta viene considerata in genere tara merce.

L'olio di lino, l'acqua ragia, l'olio di ricino, l'olio di mandorle, la vasellina sono venduti in latte a peso lordo per netto o fusti a peso netto. Per l'acetone, metiletilchetone, esano, l'imballaggio è "a rendere" e la vendita si effettua a peso netto.

5) Consegna

La merce deve:

1° - essere consegnata entro gli 8 giorni successivi a quello in cui è stato stipulato il contratto, se si tratta di merce da consegnare su piazza;

2° - essere spedita entro i 15 giorni successivi a quello in cui è stato stipulato il contratto, se si tratta di merce da consegnare fuori piazza o di merce venduta con imballo di origine.

Le merci viaggiano sempre a rischio e pericolo del compratore, anche se vendute franche di porto e spedite con bollettino di garanzia. La consegna delle merce al domicilio del compratore deve essere espressamente pattuita nel contratto di vendita.

6) Tolleranza

Nei prodotti chimici per uso farmaceutico non si ammettono cali, ad eccezione di alcuni prodotti spediti umidi e non completamente essiccati e di altri articoli di provenienza esotica (tamarindo, cannella, poligala, senna, etc..)

Le eventuali diminuzioni di peso, oltre il calo, sono a carico del venditore. Per il solfato di sodio o di magnesio è ammessa una tolleranza del 2% o 3%. Dato il carattere di igroscopicità del carbonato di sodio è tollerato un aumento del 5% o del 6%.

La tolleranza sul titolo è dell'1% al massimo, tranne che per i prodotti iscritti nella Farmacopea ufficiale e per i reagenti. Per il cloruro di sodio, per l'ammoniaca, per l'ipoclorito di sodio ed in genere per tutti gli acidi, la deficienza nel titolo va denunciata entro le 48 ore.

Per i prodotti chimici, se la merce è stata contrattata con l'espressione "circa", è ammessa nella consegna una tolleranza in più o meno del 5% sul quantitativo indicato.

7) *Spedizione, trasporto ed assicurazione della merce*

I prodotti chimici industriali vengono consegnati franco stabilimento produttore; i concimi vengono consegnati franco arrivo. Nei casi particolari in cui sia richiesta la consegna a domicilio, le spese di trasporto relative vengono addebitate al compratore.

Le vendite fuori piazza comportano la consegna franco stazione partenza o destino, quando la merce sia spedita per ferrovia. E' anche in uso la consegna franco magazzino venditore.

Nelle vendite fuori piazza la spedizione, quando è stata pattuita "pronta", è usualmente effettuata entro una settimana dall'arrivo dell'ordinazione. La merce è normalmente accompagnata da una distinta di singoli colli.

8) *Pagamento*

Il pagamento dei prodotti chimici per uso industriale avviene solitamente con tratta a 60 giorni, mentre quello per i prodotti chimici ad uso delle farmacie viene effettuato con tratta a 30 giorni.

9) *Difetti ed adulterazioni della merce - Avarie*

La spesa di verifica del peso è a carico del compratore, ove sia da lui richiesta. Tale verifica si fa all'atto della consegna.

Le avarie non dipendenti da difetto del prodotto e da colpa grave del venditore sono a carico del destinatario. Per controllare la qualità, quando si tratta di partite composte di più colli, il campione medio deve essere prelevato da almeno il 10% dei colli.

Le contestazioni relative debbono essere fatte entro 8 giorni, salvo il caso di vizi occulti. Soltanto per i prodotti elettrolitici, le contestazioni debbono essere fatte entro le 24 ore.

10) *Reclami*

Le eccezioni del compratore relative alla qualità della merce devono essere notificate al venditore entro 8 giorni dal ricevimento della merce.

Se la merce non corrisponde alla qualità contrattata, il venditore deve sostituirla purchè ciò possa avvenire nel termine contrattuale. Se il compratore autorizzato non provvede alla restituzione della merce protestata entro gli 8 giorni dalla ricevuta autorizzazione, decade dal diritto alla sostituzione.

Il compratore non ha diritto alla risoluzione del contratto, ma solo ad una diminuzione del prezzo della merce se questa, venduta con garanzia e indicazione di un dato titolo, presenti una lieve differenza, che tuttavia non ne impedisca l'uso per il quale la merce è stata acquistata.

Per le merci sottoposte ad imposte di fabbricazione, fanno fede, circa il peso ed il grado, la bolletta e gli altri documenti ufficiali che accompagnano la merce.

B) PRODOTTI FARMACEUTICI

1) Forma del contratto

Le contrattazioni delle specialità medicinali avvengono senza specificazione del prezzo in quanto stabilito dal competente Ministero e senza indicazione di sconti in quanto stabiliti per legge.

Le contrattazioni dei prodotti para-farmaceutici avvengono su prezzi liberamente stabiliti ed eventualmente pattuiti con scambio di lettere.

Le contrattazioni dei preparati galenici avvengono sulla base dei listini delle case produttrici o sulla base del Tariffario Galenico Nazionale.

2) Clausole speciali

Per le specialità medicinali aventi validità limitata nel tempo, si usa effettuare, da parte dei fornitori, la sostituzione alla loro scadenza, presso i clienti, semprechè non siano superati i termini stabiliti dalle Organizzazioni di Categoria.

Per i prodotti para-farmaceutici che hanno una validità limitata nel tempo, non si usa effettuare, da parte dei fornitori, la sostituzione alla loro scadenza.

3) Unità di base di contrattazione

I prodotti chimico-farmaceutici sono controllati in base alla nomenclatura comunemente adottata in commercio o in base al nome chimico più in uso e a volume o peso a seconda della consuetudine.

Le specialità medicinali sono controllate col nome autorizzato dal Ministero competente e per singole unità di confezionamento (scatola, flacone, etc.).

4) Requisiti della merce

La merce contrattata s'intende di buona qualità, media e mercantile.

I prodotti per uso chimico-farmaceutico debbono avere le caratteristiche della Farmacopea Ufficiale Italiana e/o Europea quando vi siano elencati. Quando non vi siano elencati debbono avere le caratteristiche comunemente mercantili ma essere idonei all'uso farmaceutico.

Quando sia stato espressamente richiesto, i prodotti chimico-farmaceutici non previsti dalla Farmacopea Ufficiale Italiana, ma previsti da una Farmacopea Ufficiale Europea e/o straniera, debbono corrispondere ai requisiti di quella farmacopea.

Le specialità medicinali devono essere di recente preparazione.

5) Consegna

La consegna si intende "franco destino", salvo patto contrario.

6) Pagamento

Il pagamento dei prodotti para-farmaceutici e delle specialità medicinali fra produttore e grossista e fra grossista e farmacista, avviene normalmente mediante ricevuta bancaria a 30 o 60 giorni.

C) MATERIE PLASTICHE

D) DERIVATI DELLA DISTILLAZIONE DEL PETROLIO E DEL CARBONE (benzina, petrolio, lubrificanti, coke, etc.)

E) GAS COMPRESSI LIQUEFATTI E SCIOLTI IN BOMBOLE

Non sono stati accertati usi in materia.

CAP. 17 - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA

PNEUMATICI ED ALTRI LAVORI

Non sono stati accertati usi in materia.

CAP. 18 - PRODOTTI DI INDUSTRIE VARIE

A) LAMPADE E CAVI ELETTRICI

B) STRUMENTI MUSICALI

C) STRACCI

Non sono stati accertati usi in materia.

TITOLO VI CREDITO, ASSICURAZIONI, BORSE VALORI

CAP. 1 - USI BANCARI

AVVERTENZA

Gli usi inseriti nella presente Raccolta sono stati accertati tenuto conto di quanto ad oggi disposto dal Decreto Legislativo 1° settembre 1993, n.385 che ha approvato il "Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia" (vd. Appendice al presente fascicolo).

La Commissione ritiene opportuno richiamare l'attenzione dei destinatari sulla circostanza che nell'ambito del credito al consumo:

- a) a tenore dell'art.116, comma 1, l'obbligo di pubblicità non può essere soddisfatto con rinvio agli usi;
- b) relativamente al contenuto dei contratti relativi alle operazioni e ai servizi, le clausole contrattuali di rinvio agli usi sono nulle e si considerano non apposte (cfr. art.117, comma 6).

Il richiamo si giustifica in vista dei condizionamenti che tali disposizioni imperative di legge esercitano

sul comportamento delle parti in forza del principio di gerarchia delle fonti del diritto (art.1 "Disposizioni sulla legge in generale").

1) Operazioni di credito documentario (artt.1527, 1530 c.c.).

Le banche nelle operazioni di credito documentario si attengono, ai sensi degli artt.1527 e 1530 c.c., alle Norme ed Usi uniformi relativi ai crediti documentari accertati dalla Camera di Commercio Internazionale (vedi appendice) ed agli Incoterms 2000 (vedi appendice).

2) Pagamento diretto del compratore dopo il rifiuto opposto dall'Istituto o Azienda di credito, all'atto della presentazione dei documenti secondo le forme d'uso (art.1530 c.c.).

Quando il rifiuto da parte di una banca al pagamento del prezzo al presentatore dei documenti è fatto verbalmente, la prova del rifiuto è data dal verbale di offerta reale dei documenti stessi.

3) Deposito di titoli a custodia ed in amministrazione (art.1838 c.c.)

I titoli non trattati nei Mercati regolamentati italiani, si intendono assunti a semplice custodia della banca, escluso pertanto ogni obbligo da parte della banca stessa di chiedere in tempo utile le istruzioni al depositante per l'esercizio del diritto di opzione, per richiamo di decimi e per la conversione dei titoli, nonché di incassare i dividendi, i premi o i rimborsi di titoli estratti.

La banca esegue, tuttavia, le istruzioni che il cliente di propria iniziativa abbia tempestivamente impartito.

Con riferimento ai titoli trattati nei mercati esteri organizzati e riconosciuti, le banche si fanno carico di informare i depositanti non appena la depositaria estera rende noto alla banca le informazioni relative ai titoli.

4) Raggruppamento dei titoli

Nel caso di titoli aventi caratteristiche di fungibilità o quando altrimenti possibile, le banche possono procedere, anche senza darne avviso al depositante, al raggruppamento di tali titoli ovvero consentirne il raggruppamento da parte degli organismi presso i quali è effettuato il sub-deposito e restituire al depositante altrettanti titoli della stessa specie e qualità.

5) Termine per l'esercizio del diritto di opzione

Nei casi di aumento di capitale, le banche invitano con sollecitudine i depositanti di titoli a custodia ed amministrazione a far loro pervenire istruzioni in merito all'esercizio dei diritti di opzione, per la conseguente sottoscrizione delle azioni, ovvero alla vendita dei diritti medesimi, entro il quinto giorno lavorativo antecedente l'ultimo giorno di trattazione in borsa del diritto di opzione, per consentire l'esecuzione delle istruzioni ricevute. In mancanza di istruzioni, le banche procedono alla vendita al meglio, se possibile, per conto dei clienti, nonché ad ogni altra incombenza relativa.

6) Termine usuale per il recesso (*Questo uso non ricorre nei rapporti tra banca e cliente consumatore, ai sensi dell'art.1469 bis c.c.*)

Nelle aperture di credito a tempo indeterminato (art.1845 c.c.) e nelle operazioni bancarie regolate in conto corrente (art.1855 c.c.) le banche sono solite, se non diversamente pattuito, esercitare il diritto di recesso con il preavviso anche di un solo giorno, ferma restando la sospensione immediata dell'utilizzo del credito.

7) Liquidazione interessi nei mutui e nelle operazioni bancarie in genere

Nelle operazioni attive e passive a breve termine in lire interne, il calcolo degli interessi, da parte delle banche, è eseguito con riferimento alla durata dell'anno civile.

8) Chiusura su conti e depositi bancari; interesse composto

Nelle operazioni bancarie l'interesse degli interessi (interesse composto) è calcolato portando in conto:

- a) per conti e depositi non vincolati, l'interesse semplice maturato annualmente;
- b) per i conti e depositi vincolati, l'interesse semplice maturato alle relative scadenze o annualmente;
- c) per i conti correnti anche saltuariamente debitori, l'interesse semplice maturato alla fine di ogni trimestre solare, cioè a fine marzo, giugno, settembre, dicembre.

L'interesse così portato in conto, produce a sua volta interesse nella stessa misura.

9) Rinnovazione di precedente operazione cambiaria

Nella rinnovazione di una precedente operazione cambiaria le banche fanno figurare contabilmente due distinte operazioni: lo sconto del nuovo effetto e l'estinzione dell'effetto in scadenza.

10) Fondi o somme a disposizione

Le espressioni "fondi a disposizione" o "somme a disposizione" stanno ad indicare le somme a disposizione di terzi e giacenti presso le banche in attesa di ritiro da parte dei beneficiari.

Dette somme sono infruttifere.

11) Accredito in conto "salvo buon fine"

Nell'ambito dei pagamenti che avvengono tramite procedure interbancarie, relativamente ad assegni bancari e circolari in lire ed alle disposizioni RID (Rapporti interbancari diretti) e RiBa (Ricevuta bancaria elettronica), le banche usano predeterminare, per ciascuna di dette tipologie di operazioni, il termine trascorso il quale i relativi importi sono da ritenersi definitivamente disponibili; ciò sempre che entro tale termine non sia stato effettuato l'addebito in conto per mancato incasso o si siano verificate cause di forza maggiore - ivi compreso gli scioperi del personale - e fermi restando i diritti della banca trattaria o emittente o domiciliataria per il recupero degli importi indebitamente pagati.

In caso invece di negoziazione di titoli o documenti diversi da quelli suddetti, l'importo viene accreditato con riserva e salvo buon fine e non è disponibile prima che la banca ne abbia effettuato la verifica o incasso e che dell'avvenuto incasso abbia avuto conoscenza la dipendenza accreditante. E' tuttavia in facoltà della banca rendere disponibile l'importo anche prima di averne effettuato l'incasso.

La valuta applicata all'accREDITAMENTO determina unicamente la decorrenza degli interessi, senza conferire al correntista alcun diritto circa la disponibilità dell'importo.

In caso di mancato incasso, la banca si riserva tutti i diritti ed azioni, compresi quelli di cui all'art.1829 c.c.

12) Modalità di calcolo degli interessi di mora su rate scadute di mutui e finanziamenti (art.1283 c.c.)

Nel caso di mancato pagamento nei termini previsti di quanto dovuto dal debitore per capitale, interessi ed accessori, le banche addebitano, su tutte le somme rimaste insolte, gli interessi di mora a decorrere dal giorno di scadenza fino al giorno della valuta del pagamento effettuato.

13) Diminuzione del valore dei beni dati a garanzia (art.1850 c.c.)

Se il valore dei beni dati a garanzia dell'anticipazione bancaria, siano essi titoli e/o merci, diminuisce di un decimo o più rispetto al valore che essi avevano al tempo del contratto, le banche usano accordare per il reintegro della garanzia un termine non inferiore a cinque giorni.

14) Pagamento del prezzo nella vendita contro documenti (art.1528 c.c.)

Se nella vendita contro documenti il contratto non dispone circa il pagamento del prezzo e degli accessori, il pagamento stesso deve essere eseguito nel momento e nel luogo in cui avviene la consegna dei documenti indicati dall'art.1527 c.c.

Se il pagamento di cui sopra deve avvenire a mezzo banca, i documenti devono essere presentati alla banca incaricata durante l'orario di apertura degli sportelli.

15) Sub-deposito e raggruppamento titoli al portatore

Le banche hanno facoltà di sub-depositare, anche senza darne avviso al depositante, i titoli al portatore presso Organismi che ne permettano la custodia e l'amministrazione accentrata.

Qualora si tratti di titoli aventi caratteristiche di fungibilità, o quando altrimenti possibile, le banche possono procedere al raggruppamento di tali titoli ovvero consentirne il raggruppamento da parte dei predetti Organismi e restituirne al depositante altrettanti della stessa specie e quantità.

16) Valuta di addebito in conto corrente degli assegni emessi

Gli assegni pagati dalle banche vengono addebitati sul conto corrente con valuta data di emissione.

17) Esecuzione di incarichi

Le banche eseguono gli incarichi ricevuti dall'estero sotto l'osservanza della legge italiana.

CAP. 2 – USI DELLE ASSICURAZIONI

Non sono stati accertati usi per tale materia.

CAP. 3 – USI DELLE BORSE VALORI

Non sono stati accertati usi per tale materia.

TITOLO VII

ALTRI USI

CAP. 1 – PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

A) LAVATURA E PULITURA A SECCO E AD UMIDO TINTURA DI ABITI E INDUMENTI

1) Ordinazione e prenotazione.

Il committente, all'atto della consegna della merce, può richiederne la verifica alla ditta e deve fornire le esatte disposizioni per la lavorazione.

La ditta ricevente rilascia al committente una ricevuta, documento indispensabile per il ritiro della merce lavorata. Essa pertanto non assume responsabilità circa l'identità della persona che ritiri la merce, purché la stessa si sia presentata con la ricevuta suddetta, salvo comunicazione tempestiva del committente di un subito furto o smarrimento del documento.

La ditta può sempre recedere dal contratto se da un migliore esame della merce accerti che la lavorazione richiesta non darebbe buon esito.

2) Responsabilità della ditta che esegue il lavoro.

La ditta deve eseguire a regola d'arte le commissioni ad essa affidate, ma non risponde dell'esito della lavorazione e della conservazione degli oggetti deteriorati dal sole, dal sudore, dalla polvere, dal fumo, dall'eccessivo uso, ecc., semprechè evidenziato dal committente alla ditta ricevente.

La ditta non risponde di eventuali accorciamenti, pieghe, decolorazioni, deformazioni che si verificano su oggetti tinti o lavati, per la natura del tessuto o per difetto delle fibre o per vizi di confezione, né del deterioramento delle guarnizioni, delle imbottiture, dei canovacci interni, delle asole, dei bottoni e fibbie, della gomma per articoli gommati e simili.

La ditta deve osservare quanto indicato sulle etichette poste sul capo. Nei casi di responsabilità della ditta il valore da calcolare dell'oggetto danneggiato o smarrito è di norma del 70% del valore di acquisto nell'arco del I anno e un ulteriore 10% in meno per ogni anno successivo.

La ditta può sempre recedere dal contratto o sospendere l'esecuzione se abbia gravi motivi di dubbio circa il buon esito della lavorazione.

La ditta che per la lavatura si avvale della prestazione di terzi, è comunque responsabile nei confronti del committente, salvo rivalsa nei confronti dei terzi medesimi.

3) Consegnata della merce e disposizioni per la lavorazione

Il committente, all'atto della consegna della merce può richiedere la verifica alla ditta e fornisce l'esatta disposizione per la lavorazione.

La ditta ricevente rilascia al committente la bolletta di commissione, documento normalmente necessario per il ritiro dell'oggetto dopo la esecuzione del lavoro.

4) Riconsegna della merce

Gli oggetti consegnati per la lavorazione devono essere ritirati entro il termine massimo di 30 giorni da quello indicato per la riconsegna.

Trascorso tale termine la ditta ha facoltà di applicare sul prezzo convenuto un supplemento per diritto di deposito in ragione del 10% del prezzo pattuito per la lavorazione e per ogni mese o frazione di mese trascorsi dalla scadenza del termine suddetto.

Decorso un anno senza che il cliente abbia provveduto al ritiro, la ditta non risponde della riconsegna.

Il ritiro della merce non può essere effettuato senza il saldo totale del prezzo definitivo di lavorazione.

5) Prezzo

Il prezzo della lavorazione normale è quello stabilito dalla tabella esposta al pubblico nell'esercizio. Per le lavorazioni particolari il prezzo sarà stabilito di volta in volta, sulla base del tempo richiesto per la lavorazione.

6) Riuscita della tintura

Nelle commissioni di tintura secondo campione la ditta è tenuta a raggiungere il più possibile il colore desiderato dal committente, ma non a garantire la perfetta imitazione. Se il risultato della prima tintura non è di gradimento del cliente, questi può richiedere una seconda tintura di colore più scuro e/o diverso da quello della prima tintura, pagando una maggiorazione sul prezzo originariamente pattuito, comunque non superiore al 50%.

7) Smarrimento degli oggetti e reclami

Il committente deve verificare gli oggetti che ritira al momento della consegna.

Gli oggetti consegnati per la lavorazione, non reperiti alla scadenza del termine di consegna, non si considerano smarriti prima del trentesimo giorno dal reclamo presentato dal committente.

La ditta è tenuta al risarcimento del danno per la perdita o deterioramento totale o parziale degli oggetti, attribuibile a sua colpa.

B) LAVATURA DI BIANCHERIA

1) Ritiro e consegna

Gli indumenti da lavare sono ritirati al domicilio del committente dall'incaricato della lavanderia. Il committente unisce al sacchetto la nota dei capi consegnati.

Per le consegne di una certa entità, effettuate da alberghi, ristoranti, convitti ecc., il committente può richiedere il controllo in sua presenza dei capi consegnati ed esigere una copia della distinta, firmata in segna di ricevuta.

Il ritiro degli indumenti a domicilio del committente, salvo patti diversi, ha luogo settimanalmente. La riconsegna della biancheria lavata è eseguita a domicilio del committente, settimanalmente o come diversamente pattuito.

2) Responsabilità e risarcimento danni

Le lavanderie rispondono per tutti i deterioramenti - non derivanti dall'usura - e per le perdite, in ragione del valore dei capi smarriti o deteriorati. Il valore da calcolare, nei casi di responsabilità della ditta, dell'oggetto danneggiato o smarrito, è di norma del 70% del valore di acquisto nell'arco del I° e un ulteriore 10% in meno per ogni anno successivo.

3) Smarrimento degli oggetti

Gli oggetti mancanti alla riconsegna si considerano smarriti dopo due settimane.

C) LAVANDERIA A GETTONI

Noleggio di macchine a gettoni

Qualora il servizio sia limitato al noleggio di una macchina per lavatura ad acqua o a secco, senza altre prestazioni, non si applicano gli usi contemplati ai punti precedenti e la responsabilità è regolata dalla norme del Codice Civile.

CAP. 2 – USI MARITTIMI

A) SBARCO ED IMBARCO DI MERCI

B) STALLIE E CONTROSTALLIE

C) PORTI DI ORMEGGIO

D) CALI

E) NOLI

F) CLAUSOLE SPECIALI

Non sono stati accertati usi per tali materie.

CAP. 3 – USI NEI TRASPORTI TERRESTRI

AUTOTRASPORTI

1) Ordinazione e prenotazione

L'ordinazione del trasporto, ove non venga pattuito diversamente, s'intende fatta per il giorno successivo a quello in cui l'ordinazione è stata ricevuta dall'autotrasportatore.

2) Forma del contratto

Il contratto di trasporto, di solito, viene fatto verbalmente.

3) Trasporto a collettame

Nel trasporto a collettame viene solitamente usata la forma "da porta a porta", cioè incombe al vettore il ritiro della merce al domicilio del mittente, il carico, il trasporto e lo scarico al domicilio del destinatario.

La consegna viene fatta a piano terra.

Qualora il mittente, per il ritiro, ed il destinatario, per la consegna, richiedessero prestazioni speciali, è d'uso concedere una maggiorazione per dette prestazioni eccedenti le normali incombenze di trasporto.

4) Trasporto a carico completo

Trasporto "a carico completo" s'intende quella prestazione ove venga messo a disposizione del committente o l'autotreno completo o la motrice completa o il rimorchio completo o l'autoarticolato completo.

Le operazioni di carico e scarico di un "carico completo" vengono effettuate, rispettivamente, dal mittente e dai destinatari, salvo diverso accordo tra le parti.

In occasione di dette prestazioni, il vettore ha l'obbligo di sorvegliare le operazioni di carico ed evitare un cattivo stivaggio delle merci, con conseguenti danni, di cui diventerebbe poi responsabile.

5) Ricevuta di consegna rilasciata al mittente

La firma per ricevuta, apposta dal vettore o da suo incaricato, sulla B.A.M., di cui una copia resta al mittente, comprova a tutti gli effetti la presa in consegna della merce, oltrechè l'avvenuto carico a regola d'arte.

6) Spedizione, trasporto ed assicurazione della merce

I rischi del trasporto vengono assunti totalmente dal vettore a carico del quale è anche l'indennizzo per eventuali danni alla merce trasportata, a meno che il danno alla merce stessa non derivi da cattivo stivaggio o imballaggio della merce.

A richiesta del mittente è possibile fare copertura assicurativa supplementare a spese del mittente stesso.

7) Ricevuta di consegna sottoscritta dal destinatario

Il ritiro delle cose, da parte del destinatario, esclude ogni possibilità di reclamo verso il vettore.

CAP. 4 – USI NEI TRASPORTI AEREI

Non sono stati accertati usi per tale materia.

CAP. 5 – USI NELLA CINEMATOGRAFIA

Non sono stati accertati usi per tale materia.

CAP. 6 – NAUTICA DA DIPORTO

1) Compravendita di imbarcazioni e natanti da diporto

Nelle contrattazioni di imbarcazioni da diporto nuove e usate, le spese di immatricolazione e trasferimento sono a carico dell'acquirente.

Nel prezzo è compresa ogni spesa relativa al trasferimento di proprietà ed il compenso di mediazione.

2) Mediazione

Nella compravendita di imbarcazioni e natanti da diporto, le spese di mediazione sono a carico del venditore nel caso di proposta da lui fatta; sono invece a carico di entrambe le parti nel caso di proposta avanzata dal compratore.

3) Rimessaggio

Nel contratto di rimessaggio, alaggio e varo di una imbarcazione o di un natante da diporto, all'atto della consegna viene pagata una somma non inferiore al 50% dell'importo totale del contratto di rimessaggio, alaggio e varo; il saldo viene pagato alla consegna dell'imbarcazione prima del varo.

Il contratto s'intende rinnovato automaticamente alla scadenza, salvo preventiva disdetta di una delle parti.

4) Ormeaggio per imbarcazioni e natanti da diporto

Il canone di ormeaggio viene pagato anticipatamente. Eventuali servizi accessori richiesti verranno pagati al consuntivo.

5) Lavori di manutenzione, riparazione e modifica

I lavori di manutenzione, riparazione e modifica delle imbarcazioni e dei natanti da diporto vanno pagati in misura non inferiore al 50% ad accettazione del preventivo. Il saldo va pagato ad ultimazione dei lavori e comunque prima della consegna.

Il tempo occorrente per eventuali lavori di riparazione, manutenzione e modifica non comporta alcuna riduzione a qualsiasi titolo alla durata del contratto di rimessaggio.

Per richiesta di preventivi, che comportino spese ed impiego di manodopera, per lo smontaggio dei motori, parti meccaniche, ausiliari di bordo, il committente è tenuto al relativo rimborso, prima della riconsegna dello scafo, nel caso che il preventivo non venga accettato. Sono a carico del committente le spese per materiali e manodopera occorrenti al rimontaggio, se richiesto.

CAP. 7 – USI NEL SETTORE DELL'IPPICA E DELL'EQUITAZIONE

A) SETTORE IPPICO

I seguenti usi hanno valore ed efficacia sole se in precedenza non sono state pattuite tra le parti, verbalmente o per iscritto, condizioni diverse.

1) Uso dei box

Il box è concesso di noma per un periodo stagionale (coincidente con la riunione di corse) o al più per un anno.

Il costo per utilizzare un box per cavalli comprende, salvo patto contrario, il normale consumo dell'energia elettrica per l'illuminazione del locale e l'acqua necessaria per abbeverare e pulire il cavallo ed i finimenti di scuderia.

Il box è consegnato pulito ed è rilasciato pulito.

La selleria ed altri locali, salvo patto contrario, vengono concessi in forma onerosa.

Lo smaltimento del letame è a carico in quota parte dell'utilizzatore del box.

2) Compravendita

La compravendita dei cavalli avviene per trattativa privata o all'asta. Il cavallo è venduto con la cavezza. La consegna del cavallo viene effettuata, di norma, presso il rivenditore, pertanto dopo la compravendita il cavallo viaggia a rischio dell'acquirente.

3) Portature in pista

L'artiere, non dipendente, che occasionalmente porta il cavallo in pista per effettuare una corsa, oltre a preparare il cavallo, pulisce e ordina anche la lettiera del box.

4) Trasporti

La ditta che trasporta i cavalli di una scuderia, s'informa presso le Società di corse sui cavalli dichiarati partenti e sugli eventuali ritiri e, organizzato il servizio, comunica all'allenatore della scuderia l'ora di partenza (salvo particolari esigenze da concordare di volta in volta tra le parti).

5) Mascalcia (di un maniscalco che solitamente opera in scuderia)

Il controllo dello stato della ferratura di un cavallo prima di una corsa, anche se sollecitato, non comporta alcuna spesa aggiuntiva anche se vengono "limati" o "tirati" alcuni chiodi.

La "rimessa" di un ferro dopo una ferratura recente non comporta alcuna spesa.

6) Fantini (non di scuderia)

La monta o le monte di un cavallo prima della corsa di debutto o di rientro, affinché l'allenatore possa avere indicazioni più precise sulla condizione del cavallo, viene compensata al fantino "l'ingaggio" nella corsa stessa.

B) SETTORE EQUITAZIONE

L'equitazione è quell'attività inerente il mondo dei cavalli che comprende le tre discipline olimpiche (completo, salto ostacoli, dressage) nonché tutte quelle altre discipline che non ricadono nella competenza dell' U.N.I.R.E (Unione Nazionale Incremento Razze Equine).

7) Uso dei box

L'utilizzo dei box avviene generalmente in due forme: a) pensione all'inglese, b) pensione completa. Nella pensione all'inglese è compreso l'utilizzo del box nonché tutte le profonder (mangiare del cavallo, lettiera, personale di scuderia).

Nella pensione completa è compresa, in aggiunta a quanto sopra, la possibilità di avere il cavallo sellato, dissellato e pulito.

Qualora l'impianto preveda l'organizzazione di gare, nel caso di disponibilità di box, lo stesso viene affittato a giornate di gara.

8) Trasferte

In occasione di gare l'artiere segue il cavallo in trasferta per tutta la durata della manifestazione provvedendo a preparare il cavallo, pulirlo ed a tenere in ordine la lettiera del box.

9) Compravendita

Su richiesta dell'acquirente il cavallo può essere sottoposto a prova.

La compravendita dei cavalli avviene in forma verbale per trattativa privata o all'asta.

Nel caso di vizio redibitorio l'acquirente può, nel termine di quaranta giorni dalla consegna, rivalersi sul venditore fino alla restituzione del cavallo e alla risoluzione del contratto.

L'esito della compravendita è subordinato alla visita veterinaria normalmente richiesta dal compratore e a sue spese; tale visita viene effettuata di norma prima della consegna del cavallo.

10) Consegna e pagamento

La consegna del cavallo avviene di norma successivamente all'acquisto e presso l'acquirente, salvo patto contrario.

Il pagamento avviene in qualsiasi forma come da accordi pattuiti.

11) Trasporto

Il trasporto dei cavalli avviene con mezzo del proprietario e a sue spese, salvo che il proprietario si accordi direttamente con una ditta al fine del trasporto del cavallo.

CAP. 8 – USI ALBERGHIERI

1) Ammissione agli alberghi

L'impegno dell'alloggio è assunto nel momento in cui l'albergatore accetta di riservare la camera ordinata dal cliente o da chi per lui.

2) Prenotazioni di camere

Il cliente che prenota camere si impegna ad occuparle alla data convenuta.

La prenotazione garantita con caparra o con carta di credito o altre modalità richieste dall'albergatore è valida fino alle ore 12 del giorno successivo.

3) Condizioni e durata del contratto

Salvo contrario accordo, il contratto di alloggio si considera concluso per una giornata: la sua durata, nel caso in cui la camera non sia stata liberata entro le ore 10 del giorno successivo, si proroga di giorno in giorno compatibilmente con la disponibilità; la camera è a disposizione del cliente non prima delle ore 12 del giorno dell'arrivo.

Qualora per causa indipendente dalla propria volontà l'albergatore si trovi nell'impossibilità di rispettare l'accordo pattuito, propone al cliente analoga sistemazione in altro esercizio di pari categoria e nella stessa zona, assumendo a proprio carico l'eventuale differenza di prezzo.

4) Prenotazione di servizi extra

Se apparecchi vengono messi a disposizione dall'albergatore su richiesta del cliente, può essere addebitato un supplemento preventivamente comunicato.

5) Accettazione, permanenza, danni relativi ad animali

L'ammissione degli animali in albergo è consentita previa autorizzazione dell'albergatore.

Il cliente custodisce l'animale accettato nella propria camera e in condizioni tali da non arrecare molestie o danni.

6) Parcheggi

Non si applicano supplementi al cliente per l'utilizzo di parcheggio non custodito di pertinenza dell'esercizio alberghiero.

Per l'uso dell'autorimessa è applicata una tariffa preventivamente comunicata.

7) Prezzi delle camere

Le tariffe esposte sono quelle liberamente determinate dai singoli operatori e comunicate ai soli fini della pubblicità alle Province.

8) Letto aggiunto e camera a due letti

Se a richiesta del cliente in una camera singola si aggiunge, purchè in conformità alle norme vigenti, un secondo letto, la maggiorazione del prezzo per il letto aggiunto viene contenuta nel limite del 35% del prezzo della camera singola e comunque il totale non supera il prezzo della camera doppia.

Se il letto viene aggiunto in una camera a due letti la maggiorazione del prezzo per il letto aggiunto viene contenuta nel limite del 35% del prezzo della camera a due letti.

9) Pagamento dei conti

I conti vengono pagati dal cliente alla presentazione della fattura o ricevuta.

Il pagamento viene effettuato in contanti ovvero mediante carta di credito o bancomat, salva diversa pattuizione.

10) Pensione

La pensione è oggetto di una convenzione tra il cliente e l'albergatore per l'alloggio e i pasti, con pagamento del prezzo determinato dal singolo operatore. Il prezzo viene calcolato a decorrere dal primo pasto consumato dal cliente dopo l'arrivo.

I pasti che non sono stati serviti al cliente il giorno dell'arrivo vengono forniti, senza pagamento ulteriore, il giorno della partenza.

Ai clienti in pensione non competono decurtazioni per i pasti non consumati in albergo, salvo diverso accordo.

Quando il cliente gode di "pensione completa" l'albergatore fornisce, in luogo del pasto non consumato in albergo, "un cestino" contenente quanto necessario per un pasto, sempre che il cliente richieda detta prestazione alternativa entro la sera precedente il giorno della consumazione.

Salvo diversa convenzione si intende:

a) *Pensione completa*:

il pernottamento e la somministrazione della piccola colazione, del pranzo e della cena;

b) *Mezza pensione*:

il pernottamento e la somministrazione della piccola colazione, del pranzo oppure della cena;

c) *Camera con piccola colazione*:

il pernottamento con la piccola colazione.

Si intende, inoltre, per i pasti:

- la piccola colazione di tipo continentale;
- pranzo (menù del giorno);
- cena (menù del giorno).

Sono escluse dal prezzo pattuito per i pasti le bevande in genere, gli alcoolici e i superalcolici.

Detti pasti vengono consumati agli orari esposti nell'albergo e nei locali a questo scopo adibiti

L'albergatore non è tenuto a somministrare i pasti fuori di detti orari e di detti locali e comunque, in tal caso, può chiedere un supplemento di prezzo.

La convenzione di "pensione" viene solitamente accordata per un soggiorno di almeno tre giorni.

Danni arrecati all'albergo dal cliente e controversie

I danni alle strutture e all'arredamento dell'albergo e delle sue pertinenze provocati per colpa del cliente, vengono risarciti al costo del ripristino, ove è possibile, o della sostituzione.

In caso di controversie, foro competente è quello del luogo ove si trova l'albergo.