

# Raccolta provinciale degli usi

della provincia di Prato

**Anno 2014**

Raccolta provinciale degli usi approvata con  
deliberazione di Giunta n. 61 del 24/06/2014



**Camera di Commercio  
Prato**



Ill.mo Sig. Presidente  
della Camera di Commercio di Prato

Sig. Presidente,

mi prego rimetterLe il lavoro conclusivo della Commissione Provinciale di Revisione Usi della Provincia di Prato" avente per oggetto la revisione quinquennale della raccolta provinciale degli usi, ai sensi dell'art. 34 R.D. 20/09/1934 n. 2011.

I lavori di revisione sono durati circa nove mesi, in modo continuativo e con proficui risultati.

Di ciò si deve dare merito alla competenza e professionalità dei componenti dei comitati tecnici e alla duttilità dei componenti della Commissione stessa, che hanno svolto le verifiche necessarie per l'accertamento degli usi normativi persistenti, di quelli da modificare o cancellare e di quelli nuovi.

Inoltre, tutti i componenti della Commissione, in sede collegiale, hanno provveduto all'attento esame dei risultati dei lavori dei vari comitati tecnici, recependone il contenuto, non senza dibattito e confronto costruttivo.

Va quindi a tutti i commissari un sentito ringraziamento per il pregevole lavoro svolto.

Un ringraziamento particolare va poi alla collega Caterina Condò, vicepresidente, che ha coordinato - con grande capacità - i lavori in mia assenza ed ha assicurato la continuità di azione della Commissione, nonché ai membri giuristi, gli Avv.ti Paola Faggioli e Marco Santini, per la notevole competenza manifestata nell'opera di revisione sostanziale e anche formale del testo oggi licenziato.

Deve infine richiamarsi il contributo essenziale dei segretari della commissione Dr. Luca Palamidessi e Dr.ssa Silvia Borri, che devo lodare per il coordinamento appassionato dei lavori tra la Commissione e i comitati tecnici e per la pronta e risolutiva risposta a ogni esigenza sorta nell'*iter* della revisione.

\*\*\*

Caro Presidente,

Potrà verificare come, dai risultati degli accertamenti e delle verifiche demandate a questa Commissione, può addirittura scorgersi un quadro del mutamento del tessuto produttivo della società pratese, della sua crisi e della sua contrazione quali-quantitativa, ciò che ha avuto riflessi anche sulla riduzione e sul mutamento degli usi registrati, sempre meno orientati verso il tradizionale comparto distrettuale tessile e sempre più aperti a recepire forme più ampie ed indifferenziate, lasciando scorgere nuove dimensioni dell'agire economico e forme maggiormente globalizzate.

Se gli usi sono un segno della vitalità del tessuto economico di una comunità, una sorta di tenace preesistenza che nasce da tempi assai remoti (almeno medievali) legata alle peculiarità dell'agire economico in un luogo particolare (e quindi caratteristici di un'appartenenza «provinciale»), la Commissione ha avuto modo di osservare, invece, la tendenza a far emergere usi, per così dire, globalizzati (es. gli usi bancari), ossia la tendenza a imporsi di regole comportamentali non scritte che, in quanto riscontrabili anche altrove, sono quasi il segno della tendenza alla loro stessa negazione (se gli usi si espandono in contesti più ampi finiscono per divenire usi regionali o nazionali o globali: ossia regole sempre più universali, della cui registrazione e bonifica o correzione si deve occupare non un ente locale territoriale ma uno avente una competenza spaziale assai più ampia).

Ciò nonostante, la Commissione ha cercato di registrare (e valorizzare) ancora solo ciò che costituisce lo specifico locale e di cui la comunità economica nel suo complesso deve ancora prendere (ma anche andare fiera), perché costituita da regole esclusivamente proprie, nate dalle prassi e dall'agire dei «produttori» e dei commercianti locali.

Sono state, perciò, eliminate tutte quelle parti (in passato pure considerate) che costituivano sovrabbondanti registrazioni di usi riferibili a territori assai più ampi o, addirittura, frutto della contrattazione tra componenti economiche nazionali o dell'unilaterale autodisciplina di qualcuna di esse (faccio ancora l'esempio degli usi bancari uniformi).

Ne è risultata una raccolta più asciutta e snella, ma spero non di meno apprezzata, strettamente legata al mandato affidato alla Commissione che ho avuto l'onore di presiedere e che consegno a Lei, nella certezza di un gradimento Suo personale e del prestigioso Ente camerale da Ella presieduto.

Con la più alta considerazione.

IL PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE  
Francesco Antonio Genovese

**COMMISSIONE PROVINCIALE PER LA REVISIONE  
DELLA RACCOLTA USI DELLA PROVINCIA DI PRATO**

**FRANCESCO ANTONIO GENOVESE** (Presidente)

**CATERINA CONDÒ** (Vice-presidente)

**MAURIZIO BESSI** (in rappresentanza del settore agricolo)

**ROBERTO MARINELLO** (in rappresentanza del settore agricolo)

**FRANCESCO BIGAGLI** (in rappresentanza del settore artigiano)

**MARCO PIERAGNOLI** (in rappresentanza del settore artigiano)

**LIDO MACCHIONI** (in rappresentanza del settore industriale)

**MARCO GRAMIGNI** (in rappresentanza del settore industriale)

**PIETRO PELÙ** (in rappresentanza del settore creditizio)

**STEFANO BECHERUCCI** (in rappresentanza del settore commercio)

**ELISA BACCICHET** (in rappresentanza del settore commercio)

**ASCANIO MARRADI** (in rappresentanza del settore commercio)

**MASSIMILIANO DENTI** (in rappresentanza del settore commercio)

**MARCO SANTINI** (esperto in materie giuridiche)

**PAOLA FAGGIOLI** (esperta in materie giuridiche)

**SILVIA BORRI** (segretario)

**LUCA PALAMIDESSI** (segretario)

**COMITATI TECNICI PER LA REVISIONE  
DELLA RACCOLTA USI DELLA PROVINCIA DI PRATO**

**Comitato “Commercializzazione prodotti tessili”**

GABRIELE GRIFASI (Presidente)  
GIOVANNI BOMBARDIERI  
DANIELA BORETTI  
SAURO GUERRI  
MARIA GATTI (segretario)

**Comitato “Lavorazioni tessili, maglieria e confezioni”**

IVO VIGNALI (Presidente)  
PAOLO CROCETTA  
ENRICO MONACO  
GIUSEPPE ARCADIPANE  
PAOLO NARDI  
MARIA GATTI (segretario)

**Comitato “Meccanica”**

FRANCESCA FANI (Presidente)  
ENNIO CARNEVALE  
FEDERICO ARMENTI  
PAOLO BALLERINI  
MARIA GATTI (segretario)

**Comitato “Compravendita e locazioni immobili”**

PIETRO VATRANO (Presidente)  
VITO VENEROSO  
CINZIA ABBATE  
MIRKO CECCONI  
PIETRO VILLANI  
LUCA PALAMIDESSI (segretario)

**Comitato “Autotrasporti e spedizioni”**

STEFANO PINZAUTI (Presidente)  
RICCARDO MASINI  
LORENZO MEONI  
LORENZO CERRETELLI  
DOMENICO DE VINCENTI  
ELISABETTA CAPORALI (segretario)

**Comitato “Edilizia”**

MAURIZIO BRUNETTI (Presidente)  
MORENO TORRI  
ANGELO GIAMBALVO  
VITO LA MANNA  
CHIARA SACCENTI  
LUCA PALAMIDESSI (segretario)

**Comitato “Commercio beni mobili”**

LAURA BRESCI (Presidente)  
ALBERTO LANDINI  
GENNARO BERARDONO  
MASSIMO ASSUNTI  
DAVID CORTONI  
MARIA GATTI (segretario)

**Comitato “Agricoltura”**

DAVIDE FANFANI (Presidente)  
MARCO CIANI  
GRAZIANO AGOSTINI  
ELEONORA GORI  
ANTONELLA RASTRELLI  
LUCA PALAMIDESSI (segretario)

**Comitato “Commercio e riparazioni autoveicoli”**

FEDERICO GALLETTI (Presidente)  
MARCO GIANASSI  
MIRKO FIERLI  
UMBERTO MASSELLUCCI  
FABRIZIO BERTOCCHI  
ELISABETTA CAPORALI (segretario)

**Comitato “Amministrazione condomini”**

GIACOMO PALAZZI (Presidente)  
ANDREA FRATTANI  
FRANCESCO GOLIN  
ROBERTO ASARO  
ALESSANDRO NINCHERI  
ELISABETTA CAPORALI (segretario)

**Comitato “Servizi alla persona ed attività ludiche”**

GINO CONSORTI (Presidente)  
SALVATORE MARINO  
MASSIMO GRAZZINI  
GIANLUCA MORABITO  
GIOVANNI PIERACCINI  
ELISABETTA CAPORALI (segretario)

**Comitato “Pubblicità, e-commerce e Internet provider”**

VINCENZO PIRAINO (Presidente)  
MARGHERITA CORTI  
ANTONIO D'IPPOLITO  
GAIA GUALTIERI  
GIANLUCA CHITI  
LUCA PALAMIDESSI (segretario)

## **PREFAZIONE**

La raccolta e revisione di usi e consuetudini del territorio provinciale è una delle molteplici funzioni istituzionali attribuite alle Camere di Commercio. Si tratta di un compito importante, che rientra nella sfera delle attività di regolazione del mercato esercitate dagli enti camerali; un ambito che negli ultimi anni è stato notevolmente potenziato. In questo momento di globalizzazione delle relazioni commerciali, individuare usi e consuetudini che siano solo territoriali è un'operazione che richiede grande attenzione.

Gli usi sono una fonte normativa alla quale si fa riferimento quando manca una specifica disciplina legislativa o quando sono espressamente richiamati ed è quindi importante fare un lavoro accurato e preciso, come quello che ha portato avanti la Commissione provinciale per la revisione degli usi, che ha lavorato diversi mesi all'aggiornamento della precedente raccolta, avvalendosi del supporto di comitati tecnici.

Vorrei ringraziare il presidente della Commissione e i componenti dei comitati tecnici per il prezioso lavoro svolto, che viene messo a disposizione della comunità economica e della città.

IL PRESIDENTE  
della Camera di Commercio di Prato  
Luca Giusti

## Sommario

<b>1</b>	<b>USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE.....</b>	<b>8</b>
<b>2</b>	<b>COMUNIONI TACITE FAMILIARI .....</b>	<b>10</b>
<b>3</b>	<b>COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI.....</b>	<b>11</b>
3.1	COMPRAVENDITA .....	12
3.2	LOCAZIONE .....	13
3.3	LOCAZIONE CAMERE MOBILIATE .....	14
<b>4</b>	<b>COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE DI FONDI RUSTICI .....</b>	<b>15</b>
4.1	COMPRAVENDITA DI FONDI RUSTICI .....	16
4.2	AFFITTO DI FONDI RUSTICI .....	17
4.3	GESTIONI IMMOBILIARI .....	18
<b>5</b>	<b>AMMINISTRAZIONE FONDI URBANI E RUSTICI, CONDOMINI COMPRESI .....</b>	<b>19</b>
5.1	AMMINISTRAZIONE CONDOMINI .....	20
5.2	AMMINISTRAZIONE FONDI RUSTICI .....	21
<b>6</b>	<b>AGRICOLTURA E PRODOTTI ALIMENTARI .....</b>	<b>22</b>
6.1	PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA.....	23
6.2	PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA .....	29
6.3	PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA .....	36
6.4	USI SPECIALI IN AGRICOLTURA E SILVICOLTURA .....	38
6.5	PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA.....	41
6.6	PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE .....	42
6.7	PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL TABACCO .....	43
6.8	PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLE PELLI.....	44
6.9	PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI .....	48
<b>7</b>	<b>LAVORAZIONI TESSILI .....</b>	<b>55</b>
7.1	LAVORAZIONE MATERIE PRIME E FILATI .....	56
7.2	LAVORAZIONI TESSILI CONTO TERZI.....	60
7.3	NOBILITAZIONE, TINTURA IN CAPO E LAVORAZIONI CONNESSE .....	61
<b>8</b>	<b>COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI TESSILI .....</b>	<b>64</b>
8.1	COMMERCIALIZZAZIONE MATERIE PRIME TESSILI .....	65
8.2	COMMERCIALIZZAZIONE FILATI PETTINATI E CARDATI .....	66
8.3	COMMERCIALIZZAZIONE TESSUTI .....	70
<b>9</b>	<b>MAGLIERIA E CONFEZIONI: PRODUZIONE .....</b>	<b>73</b>
<b>10</b>	<b>COMPRAVENDITA DI PRODOTTI .....</b>	<b>78</b>
10.1	PRODOTTI DELL'ABBIGLIAMENTO E DELLA MAGLIERIA .....	79
10.2	PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL LEGNO.....	81
10.3	PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTOCINEMATOGRAFICHE.....	85
10.4	PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE.....	93
10.5	PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE .....	94
10.6	PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI .....	96
10.7	PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE - USI COMUNI A TUTTI I PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE .....	97
10.8	PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA .....	106
10.9	PRODOTTI DELLE INDUSTRIE VARIE.....	107

<b>11</b>	<b>CREDITO E ASSICURAZIONI</b> .....	<b>108</b>
<b>12</b>	<b>ALTRI USI</b> .....	<b>109</b>
12.1	TINTORIE E LAVANDERIE .....	110
12.2	EDILIZIA CIVILE E INDUSTRIALE.....	112
12.3	USI VIGENTI NEGLI ESERCIZI ALBERGHIERI .....	119
12.4	BENI MOBILI .....	122
12.5	PUBBLICITA' .....	124
12.6	USI DEL MECCANOTESSILE .....	129
12.7	TRASPORTI E SPEDIZIONI NAZIONALI E INTERNAZIONALI .....	130
12.8	E-COMMERCE - FORNITURA DI BENI O SERVIZI CON UTILIZZO DI SISTEMI TELEMATICI .....	135
12.9	INTERNET PROVIDERS .....	136
12.10	USI DELLA CINEMATOGRAFIA .....	137
12.11	USI DELLA FOTOGRAFIA .....	138
<b>13</b>	<b>APPENDICE</b> .....	<b>139</b>
13.1	ANTICHE MISURE PRATESI .....	140
13.2	INCOTERMS 2010 .....	142
13.3	NORME ED USI UNIFORMI RELATIVI AI CREDITI DOCUMENTARI.....	149
13.4	NORME UNIFORMI DELLA CCI RELATIVE AGLI INCASSI.....	157





# **1 USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE**

### 1.1.1 Merce estera

In mancanza di patti o usi speciali, ogni merce estera soggetta a dazio doganale si intende venduta con ogni aggravio daziario o fiscale a carico del compratore.

### 1.1.2 Obbligazioni di fare

Se la prestazione consiste in un fare, l'intimazione con la quale si costituisce in mora ai sensi dell'art. 1217 c.c. si effettua anche mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento.

### 1.1.3 Offerta secondo gli usi

Il debitore può offrire la cosa dovuta anche mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento, oppure a mezzo fax, assegnando al creditore un termine congruo perché riceva il pagamento offertogli o compia quanto è necessario affinché il debitore stesso possa adempiere la propria obbligazione.

### 1.1.4 Luogo di pagamento

Nelle compravendite di merci il luogo di pagamento si intende al domicilio del venditore ancorché la consegna sia avvenuta fuori piazza.

### 1.1.5 Clausola “salvo visita”

Nelle vendite stabilite alla condizione “salvo visita” ed in generale in tutti i casi in cui sia prevista la constatazione della qualità, la visita e conseguentemente l'accettazione o il rifiuto della merce debbono avvenire entro i termini stabiliti dagli usi di settore.

Trascorsi questi termini senza che sia stata fatta la visita o senza che sia stata sollevata contestazione, la merce si intende accettata.

Per le merci vendute viaggianti o a consegna, l'obbligo di provocare la visita della merce è a carico del venditore.

In ogni caso il termine decorre dal momento in cui è pervenuto al compratore l'avviso da parte del venditore che la merce è a sua disposizione per la visita.

### 1.1.6 Clausola “franco stazione partenza”, “franco vagone partenza”, “franco frontiera” o “franco vagone transito”, “franco vagone nazionalizzato”

Nelle vendite “franco stazione partenza” sono comprese nel prezzo le spese di trasporto alla stazione.

Nelle vendite “franco vagone partenza” sono comprese nel prezzo, oltre le spese di trasporto alla stazione, anche le spese di carico su vagone.

Per le merci di provenienza estera, quando la vendita viene effettuata “franco frontiera” ovvero “franco vagone transito”, le spese doganali sono a carico del compratore; quando invece la vendita viene effettuata “franco vagone nazionalizzato”, il dazio e le spese doganali sono a carico del venditore.

### 1.1.7 Clausola “salvo venduto”

Con la clausola “salvo venduto” inserita nell'offerta di vendita, fatta per iscritto o verbalmente, il venditore si riserva di aderire all'accettazione del compratore solo per le merci che non siano state vendute nell'intervallo di tempo tra l'offerta medesima e la successiva accettazione.

Tuttavia, in caso di avvenuta parziale vendita della merce, il compratore non è obbligato ad acquistare la merce ancora in possesso del venditore.

### 1.1.8 Clausola “merce franca magazzino venditore”

Con la clausola “merce franca magazzino venditore” si intende che la merce è venduta e consegnata al compratore, libera da ogni spesa, nel magazzino del venditore, dal quale il compratore è tenuto a ritirarla.

Qualora però sia convenuto che la merce sia messa a disposizione del compratore in luogo diverso, resta a carico del compratore stesso ogni spesa conseguente e la merce viaggia a suo rischio e pericolo.

### 1.1.9 Clausola “merce viaggiante”

Per “merce viaggiante” si intende quella merce la cui avvenuta spedizione viene provata mediante lettera di vettura o polizza di carico.

Se la merce è stata contrattata viaggiante e il mezzo di trasporto indicato nel contratto - o in altro modo - non arriva al luogo di destinazione, il compratore è ugualmente tenuto ad accettare la merce quando gli venga consegnata - con trasbordo - nel luogo destinato e provenga dal mezzo di trasporto indicato, salvo il caso, per le navi, della clausola “vapore diretto”.

Il compratore non può pretendere la merce se essa non arriva a destinazione. In tal caso però il venditore è tenuto a provare che la merce è stata regolarmente caricata e che non è arrivata a causa di forza maggiore.

### 1.1.10 Mediazione: provvigione

L'obbligo di pagare la provvigione ad affare concluso non è solidale per i contraenti di fronte al mediatore.

In caso di permuta, la provvigione si calcola sul bene di maggior valore.

## **2 COMUNIONI TACITE FAMILIARI**

Non sono stati accertati usi conformi alle indicazioni dell'ultimo comma dell'art. 230 bis del Codice Civile.

### **3 COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI**

## 3.1 COMPRAVENDITA

### 3.1.1 Mediazione

La provvigione spettante in caso di compravendita di immobili urbani, qualunque sia il prezzo al netto delle spese autorizzate dalle parti è il 2% a carico del venditore e il 2% a carico del compratore, salvo diverse pattuizioni.

### 3.1.2 Permute

La provvigione è del 2% a carico di ciascun permutante calcolato sul bene di maggior valore.

### 3.1.3 Stima

Per la stima di immobili urbani, non preordinata alla vendita, al mediatore spetta un compenso, determinato sulla base dell'effettiva attività svolta.

### 3.1.4 Relazione tecnica

L'incarico e le spese per la relazione tecnica ai fini della stipula del contratto di compravendita sono a carico della parte acquirente, fermo l'obbligo della parte venditrice di fornire tutta la documentazione necessaria a tale scopo.

### 3.1.5 Appalto di lavori

Per la mediazione avente ad oggetto lavori di appalto edilizio, al mediatore iscritto alla relativa sezione di cui alla legge 39/89 spetta una provvigione del 3% a carico dell'appaltatore.

## 3.2 LOCAZIONE

### 3.2.1 Mediazione

Provvigione spettante al mediatore in caso di locazione di immobili urbani a qualunque uso destinati, anche arredati: una mensilità da ciascuna delle parti sul canone di un anno, qualunque sia la durata. Non si rinvencono usi per le locazioni di durata inferiore all'anno.

### 3.2.2 Pagamento del canone

Salvo patto contrario, il pagamento del canone si effettua a rate mensili entro i primi 5 giorni di ciascun mese locativo. E' consuetudine, relativamente ai contratti per uso diverso dall'abitazione, di concordare per il primo periodo di locazione, una riduzione sull'ammontare del canone pattuito, per favorire lo sviluppo dell'attività.

### 3.2.3 Visita della cosa locata

Il locatore, salvo preavviso di almeno 48 ore, ha il diritto di ispezionare, personalmente o per mezzo di delegati, i beni concessi in locazione al fine di accertarne lo stato di manutenzione e conservazione e il rispetto delle normative connesse ad un corretto uso dell'immobile.

### 3.2.4 Riparazioni

Sono a carico del conduttore le piccole riparazioni dipendenti da deterioramenti prodotti dall'uso normale, quali quelle a vetri, salvo le rotture da accidenti straordinari; a chiavistelli e serrature; a campanelli elettrici, citofoni e videocitofoni; ad interruttori e prese elettriche; a condotte e rubinetterie di impianti in genere, in particolare si precisa:

- a) Impianto produzione acqua calda (scaldabagno): le sostituzioni sono a carico del proprietario, salvo che non sia dimostrata una responsabilità del conduttore. Le riparazioni ordinarie sono a carico del conduttore dopo il primo anno di locazione o di installazione del congegno.
- b) Impianto di riscaldamento, produzione acqua calda, autoclave, condizionamento: sono a carico del proprietario la sostituzione per vetustà o per difetto di funzionalità non dovute a carenze di manutenzione ordinaria da parte del conduttore. Sono a carico dell'inquilino le pulizie e le manutenzioni ordinarie annuali, in conseguenza dell'uso.
- c) Pareti ed infissi esterni ed interni: le tinteggiature e verniciature dell'unità locata e dei suoi impianti nel corso della locazione sono a carico del conduttore purché non derivanti da vizi originari e non riconoscibili o sopravvenuti. Gli interventi di manutenzione straordinaria sulle persiane e sugli avvolgibili sono a carico della proprietà. Gli interventi di manutenzione ordinaria conseguenti all'uso sono a carico dell'inquilino dopo il primo biennio di locazione (esempio: sostituzione cinghie, molle avvolgenti, ganci di fermo, ecc.).
- d) Intonaci: le riparazioni degli intonaci sono a carico del locatore purché non dipendenti da colpa del conduttore.
- e) Tubazioni: le riparazioni e sostituzioni delle tubazioni dell'acqua, del gas e dei condotti di scarico dei servizi, sono a carico del locatore salvo che siano rese necessarie da negligenza per colpa dell'inquilino.
- f) Unità igienico-sanitarie: le manutenzioni straordinarie (sostituzioni) delle unità igienico-sanitarie sono a carico del proprietario, salvo siano rese necessarie da colpa o incuria dell'inquilino, mentre le riparazioni ordinarie per il buon funzionamento sono a carico del conduttore.
- g) Pavimentazioni: le riparazioni, non dovute a colpa del conduttore, sono a carico del locatore, qualunque sia il tipo di pavimentazione.
- h) Ascensore: sono a carico dell'inquilino le spese di manutenzione ordinaria ed il canone di manutenzione in abbonamento, le spese per la sostituzione di pattini, serrature, oneri e tasse. A carico del proprietario la installazione e sostituzione delle apparecchiature e tutte le altre manutenzioni straordinarie.

## 3.3 LOCAZIONE CAMERE MOBILIATE

### 3.3.1 Mediazione

Per le camere mobiliate in strutture complesse (residence, case albergo, affittacamere, ecc.), al mediatore viene corrisposta una provvigione del 10% da ambo le parti, calcolata sul canone di un mese, qualunque sia la durata del contratto di locazione, salvo diversa pattuizione.

## **4 COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE DI FONDI RUSTICI**



## 4.1 COMPRAVENDITA DI FONDI RUSTICI

### 4.1.1 Mediazione

Al mediatore intervenuto nella stipulazione di un contratto di compravendita di “fondi rustici” compete una provvigione del 2% da parte del venditore e del 2% da parte dell'acquirente, salvo diverse pattuizioni.

### 4.1.2 Stima

Per la stima di fondi ed immobili rustici non preordinati alla vendita, al mediatore spetta un compenso determinato sulla base dell'effettiva attività svolta.

## 4.2 AFFITTO DI FONDI RUSTICI

### 4.2.1 Canone di affitto

Se l'affittuario presta una cauzione in denaro, questa, normalmente, è pari a sei mensilità del canone di affitto.

### 4.2.2 Eccedenza o diminuzione delle scorte vive o morte

La consegna delle scorte vive o morte avviene, di regola, con due sistemi:

- le scorte vive vengono pagate a valore di mercato;
- le scorte morte, fisse e circolanti, vengono generalmente date "a consegna", con conguaglio, alla riconsegna, dei quantitativi in eccedenza o in diminuzione.

### 4.2.3 Piante

Delle piante esistenti sul fondo si redige normalmente un inventario.

L'affittuario non può abbattere le singole piante senza la previa autorizzazione del proprietario.

### 4.2.4 Decorrenza dal contratto di affitto

La decorrenza dell'affitto ha inizio, normalmente, con l'inizio dell'anno agrario, coincidente con l'11 novembre, salvo diverso accordo fra le parti.

### 4.2.5 Mediazione

Al mediatore intervenuto nella stipulazione di un contratto di affitto di fondi rustici compete una provvigione pari ad una mensilità da ciascuna delle parti sul canone di un anno, qualunque sia la durata.

## 4.3 GESTIONI IMMOBILIARI

### 4.3.1 Spettanze

La commissione dovuta dal committente viene stimata nella misura dal 4% al 10% sul canone di locazione incassato, secondo un rapporto di proporzionalità inversa al valore delle somme amministrate.

## **5 AMMINISTRAZIONE FONDI URBANI E RUSTICI, CONDOMINI COMPRESI**

## 5.1 AMMINISTRAZIONE CONDOMINI

### 5.1.1 Compenso agli amministratori

Nel caso di cessazione dalla carica per scadenza del termine di cui all'art. 1129 c.c., l'amministratore cessato mantiene i suoi poteri fino alla nomina del nuovo amministratore e per tale periodo di "prorogatio imperii" ha diritto ad un compenso proporzionale al tempo in cui è rimasto in carica.

### 5.1.2 Opere straordinarie

Sono opere straordinarie da non considerarsi innovazioni quelle opere che non comportano un'alterazione sostanziale della cosa comune, né mutamento della sua destinazione originaria.

### 5.1.3 Ripartizione di spese in assenza di tabelle millesimali

Nei condomini sprovvisti di tabelle millesimali le spese necessarie per il regolare funzionamento del condominio vengono ripartite con criteri riferibili ai valori proporzionali delle singole unità immobiliari mediante delibera assunta dall'assemblea a maggioranza.

### 5.1.4 Ripartizione spese particolari

- a) Antenne tv centralizzate e videocitofono: la ripartizione avviene dividendo le spese per il numero delle unità immobiliari all'uopo predisposte.
- b) Acqua: qualora non vi siano i contatori divisionali singoli la ripartizione avviene mediante l'applicazione della tabella millesimale di spese generali.

### 5.1.5 Ripartizione spese centrali termiche, di condizionamento e di produzione acqua calda, dell'ascensore, della pannellatura solare e della piscina condominiale

Nella ripartizione delle spese ordinarie e straordinarie per la centrale termica condominiale, per la centrale di condizionamento, per la centrale di produzione di acqua calda, per l'impianto di ascensore, per l'impianto di pannelli solari, nonché del complesso impiantistico della piscina condominiale, si tiene conto delle sole unità immobiliari collegate a detti singoli impianti o che possono usufruirne, secondo le rispettive tabelle di riferimento.

### 5.1.6 Balconi – Terrazze

In presenza di strutture aggettanti non sorrette da mensole sottostanti, le spese di manutenzione ordinaria e straordinaria del solaio, del pavimento e dell'intonaco sottostante sono a carico del proprietario dell'appartamento dal quale protendono.

Viceversa le terrazze a livello incassate nel corpo dell'edificio sono di proprietà comune tra i due appartamenti dalle stesse divisi, per cui le spese vengono così ripartite:

- a) piano di calpestio a carico del proprietario del piano sovrastante;
- b) intonaco e tinteggiatura dell'intradosso a carico del proprietario del piano sottostante;
- c) struttura suddivisa tra gli stessi in parti uguali.

In ogni caso le seguenti spese vengono così ripartite:

- le spese per la manutenzione dei frontalini devono essere poste a carico del condominio;
- le spese per la manutenzione delle ringhiere metalliche devono essere poste a carico del proprietario del balcone o della terrazza;
- le spese per la manutenzione dei parapetti in cemento armato o in muratura devono essere poste a carico del condominio per la parte esterna e del proprietario del balcone o della terrazza per la parte interna;
- le spese per i coprimuro in cotto od altro materiale devono essere poste a carico per metà al condominio e per metà al proprietario del balcone o della terrazza.

### 5.1.7 Lastrici solari e terrazze a livello- Riparazioni o ricostruzioni

Per i lastrici solari e per le terrazze a livello i due terzi delle spese per la loro manutenzione e/o ricostruzione sono a carico delle unità immobiliari sottostanti alla proiezione del lastrico o della terrazza medesima, limitatamente alle superfici interessate a tale proiezione.

Ove il lastrico o la terrazza di uso esclusivo copra un solo piano, la ripartizione delle spese avviene con riferimento analogico ai criteri di cui all'art. 1125 c.c. anziché a quelli di cui all'art. 1126 c.c.

### 5.1.8 Ripartizione spese per la manutenzione di beni a comune di più edifici condominiali – Supercondomini

In assenza di una specifica tabella millesimale del supercondominio, le spese di manutenzione per servizi e accessori comuni destinati a servire più edifici condominiali vengono ripartite con criteri riferibili ai valori proporzionali dei singoli complessi immobiliari.

## 5.2 AMMINISTRAZIONE FONDI RUSTICI

### 5.2.1 Amministrazione fondi rustici

La regolazione del rapporto di amministrazione di fondi rustici è demandata ad accordi diretti fra le parti che fissano poteri di rappresentanza, competenze e mansioni dell'amministratore.

La figura dell'amministratore di fondi rustici che esercita la sua attività nell'interesse del proponente e della di lui azienda si colloca attualmente:

- o in un rapporto di lavoro dipendente, specificatamente disciplinato da un contratto di lavoro anche part-time;
- oppure in un incarico professionale concordato per mansioni e competenze conferito o in forma continua od occasionale a professionisti iscritti in albi professionali o ruoli camerali.

### 5.2.2 Spesa comune nei fabbricati rustici

Il frazionamento della proprietà immobiliare ha creato il condominio anche in fabbricati rurali.

Pertanto, tutti i criteri di ripartizione delle spese comuni di un fabbricato rustico fanno riferimento alle norme del condominio.

Anche in complessi immobiliari misti, comprendenti edifici accampionati sia al catasto urbano che al catasto terreni aventi caratteristiche rurali, con più proprietari, anche se divisi in vari corpi di fabbrica, ma accomunati da strade, piazzali, impianti di acquedotto, riscaldamento, servitù, in modo da configurare un unico ente di gestione, si fa riferimento alle norme del condominio.

Tutte le spese di manutenzione di una strada vengono sostenute dagli utenti della stessa in proporzione alla superficie catastale legata all'uso ed alle distanze dall'imbocco al termine del transito, nonché all'estensione della porzione di fondo prospiciente sulla strada, fatta salva la riunione in consorzio, ai sensi della Legge 17.05.1925 n. 473, modificata dalla Legge 12.02.1958 n. 126.

Per quanto riguarda, in particolare, le strade vicinali ad uso pubblico, il proprietario richiede la compartecipazione alle spese all'ente pubblico (Comune e/o Comunità montana); tale compartecipazione può variare fino ad un massimo del 50%.

# 6 AGRICOLTURA E PRODOTTI ALIMENTARI

## 6.1 PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

### a) FRUMENTO, GRANOTURCO, CEREALI MINORI

#### 6.1.1 Forma del contratto

Il frumento, il granoturco ed i cereali minori si vendono a peso, tanto nei magazzini dei commercianti quanto presso i produttori.

#### 6.1.2 Compravendita di cereali in erba o di produzione

La qualità contrattata in una compravendita di cereali in erba o in produzione, si riferisce alla qualità scevra da difetti e mercantile prodotta nell'annata in quella data località dai produttori locali, salvo speciali accordi tra le parti.

#### 6.1.3 Vendite

Le vendite possono essere fatte su campione reale, su campioni tipo, su denominazione o su caratteristiche.

#### 6.1.4 Clausola "circa"

La vendita è fatta per quantità determinata, ma se si aggiunge alla quantità l'espressione "circa", il venditore ha facoltà di consegnare fino al 5% in più o in meno della quantità contrattata.

#### 6.1.5 Qualità della merce

Salvo accordi contrari la merce si intende sempre venduta alla condizione di "sana, secca, leale, mercantile". La parte venditrice, pena rimborso, garantisce circa il rispetto di tali requisiti.

"Sana" si intende la merce che non abbia odori sgradevoli, impropri a quella contrattata, non sia riscaldata, non abbia grani cotti o macchiati o odore di muffa e non sia contaminata con sostanze nocive alla salute umana ed animale;

"Leale" si intende la merce che non abbia vizi occulti;

"Mercantile" si intende la merce che non abbia difetti speciali che impediscano la sua classificazione nella buona media dell'annata, a seconda della zona di produzione e dell'epoca di consegna;

"Secca" si intende la merce scorrevole alla mano e che dia la risonanza tipica della propria specie, con umidità base, senza abbuoni, del 13%, ed un massimo del 14% per il grano tenero. Per il grano duro l'umidità base è del 12% con un massimo del 13%. Per il granoturco, umidità base del 14%.

Le umidità superiori alle massime sopra indicate e fino ad un massimo del 2%, daranno diritto ad un bonifico proporzionale sul prezzo.

Oltre al detto 2%, per il grano tenero e il grano duro, vi è diritto al rifiuto della merce.

Il granoturco può essere trattato con clausola "sano stagionato" purché abbia un grado di umidità non superiore al 16% con bonifico proporzionale sul prezzo. Per umidità superiori è previsto un compenso per l'essiccazione.

In ogni caso la stagionatura deve essere tale da non provocare un rapido deterioramento.

#### 6.1.6 Verifiche

Può esser concordata la clausola "salvo verifica al monte": in tal caso la verifica della merce al monte deve essere effettuata dal compratore nel termine massimo di 2 giorni non festivi.

La merce verificata dal compratore e da questi "vista e gradita" nel magazzino del venditore si ritiene senz'altro conforme a quella contrattata.

#### 6.1.7 Pesatura

Per la merce consegnata in colli, salvo patto contrario, questi devono essere di peso uniforme. La spesa di ripesatura alla consegna in arrivo è a carico del compratore.

#### 6.1.8 Rischi di viaggio ed imballaggi

La merce viaggia sempre per conto, rischio e pericolo del compratore anche se spedita in porto affrancato, salvo la clausola di "merce franca destino o domicilio del compratore" od in caso di consegna eseguita con mezzi del venditore al domicilio del compratore.

Salvo accordi diversi tra le parti, i contenitori per le merci vendute sono forniti dalla parte venditrice, franco di porto al magazzino o alla stazione più vicina al venditore.

#### 6.1.9 Calo di viaggio

E' tollerato un calo di viaggio nella misura massima dello 0,25% limitatamente ai primi tre mesi del raccolto del prodotto.

#### 6.1.10 Differenze di qualità

La merce consegnata deve corrispondere alle caratteristiche obbligate o al campione sul quale è stata fatta la vendita salve le tolleranze che seguono.



Nelle vendite su campione reale differenze della qualità della merce superiori allo 0,50% danno diritto alla risoluzione del contratto.

Nelle vendite su campione tipo o su caratteristiche obbligate, se la differenza della qualità della merce rispetto al campione o alle caratteristiche pattuite è inferiore al 10% del valore è consentita solo la riduzione del prezzo. Se la differenza è superiore a detta percentuale, il compratore ha diritto alla risoluzione del contratto.

Nei tipi di vendita di cui sopra è consentita comunque una tolleranza senza abbuoni per deficienze nella qualità della merce non superiori allo 0,25%. Per superiori differenze i bonifici od abbuoni vengono applicati senza alcuna tolleranza.

#### **6.1.11 Difetti evidenti della merce**

Qualunque cereale, legume, seme o derivato può dar luogo al rifiuto della merce quando abbia un difetto vistoso quale, ad esempio, il ribollimento della massa, la tignola, il tonchio, il punteruolo, la soverchia mescolanza di semi, il tanfo, ecc.

#### **6.1.12 Avarie**

Salvo patto contrario la presenza del tonchio non costituisce difetto per le fave, le cicerchie, la vecchia ed i piselli secchi da foraggio.

Le avarie che sopravvenissero dopo il contratto e la visita stanno a carico del venditore secondo le norme del deposito.

#### **b) GRANOTURCO**

(v. la voce "Frumento, granoturco, cereali minori")

#### **c) RISO**

(v. Capitolo 9 - "Prodotti delle industrie alimentari" voce "a")

#### **d) CEREALI MINORI**

(v. la voce "Frumento, granoturco, cereali minori")

#### **e) PATATE**

(nessun uso accertato)

#### **f) ORTAGGI**

COMMERCIO ALL'INGROSSO - PASSAGGIO DALLA PRODUZIONE AL COMMERCIO

(nessun uso accertato)

COMMERCIO ALL'INGROSSO PER LA VENDITA SUI MERCATI LOCALI

#### **6.1.13 Contrattazioni**

La vendita di ortaggi ai dettaglianti sui singoli mercati della provincia viene fatta dai produttori o direttamente.

#### **g) UVA DA MOSTO**

#### **6.1.14 Qualità della merce**

L'uva è mercantile quando risulta sana, matura e asciutta, e ciò in relazione alle annate, alla località, alla produzione e alla varietà del vitigno.

#### **6.1.15 Consegna e trasporto**

La consegna delle uve suole avvenire sul luogo di produzione ed in località carreggiabile. Il trasporto è a carico del compratore.

Qualora il prezzo fissato si riferisca per consegna franca alla più vicina stazione o in altro determinato luogo, il trasporto è a carico del venditore.

#### **6.1.16 Pesatura**

La pesatura della merce viene effettuata sul luogo di produzione presso il venditore ed a carico di questi, in presenza dei contraenti o dei loro rappresentanti.

#### **6.1.17 Avarie e perdite**

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

Il compratore può ricusare di ricevere l'uva comprata ancora in pianta se, dopo il contratto e prima del termine stabilito per la consegna, sopravvengono grandinate che danneggino notevolmente il prodotto.

## h) OLIVA

### 6.1.18 Vendita delle olive sulla pianta

In provincia di Prato vige l'uso della vendita delle olive sulla pianta.

Il proprietario o conduttore del fondo individua l'appezzamento di terreno per il quale cede all'acquirente la globalità delle olive presenti sulle piante; l'acquirente provvede alla raccolta a sue spese e con propri mezzi delle olive che divengono di sua proprietà al momento della separazione dei frutti dalla pianta.

Il prezzo viene corrisposto dall'acquirente al venditore al termine delle operazioni di raccolta ed in un' unica soluzione, prezzo concordato tra le parti per ogni chilo di olive raccolte. Ultimata la raccolta, si procede al peso delle olive.

L'acquirente si assume interamente ogni onere, rischio e spesa inerente la raccolta.

## i) AGRUMI

(nessun uso accertato)

## j) FRUTTA FRESCA

COMMERCIO ALL'INGROSSO - PASSAGGIO DALLA PRODUZIONE AL COMMERCIO

### 6.1.19 Contrattazioni

La compravendita di frutta fresca avviene direttamente fra produttore e commerciante.

COMMERCIO ALL'INGROSSO PER LA VENDITA SUI MERCATI LOCALI

### 6.1.20 Contrattazioni

La vendita di frutta fresca ai dettaglianti sui singoli mercati della provincia viene fatta dai produttori direttamente.

## k) FRUTTA SECCA

### 6.1.21 Compravendita di marroni e/o castagne: mediazione

I marroni e/o castagne vengono portati ai mercati locali e ivi venduti.

## l) ERBE, SEMENTI E FORAGGI

### 6.1.22 Produzione e vendita

La produzione aziendale di semi destinati alla riproduzione e al commercio viene effettuata a norma di legge, a seguito di apposita richiesta e sotto il controllo dell'ENSE e ceduta a stabilimenti sementieri debitamente autorizzati alla lavorazione. Di norma il prodotto è ceduto franco azienda, limitatamente alle partite e alle quantità approvate e ritenute idonee dall'Ente di controllo.

La lavorazione, confezionamento, cartellinatura, commercializzazione e le garanzie di purezza e germinabilità sono a carico della ditta sementiera che le rimette in commercio.

Le sementi, di qualunque specie, devono essere vendute a peso netto in confezioni originali, chiuse e cartellinate a norma di legge. Le piccole confezioni di semi da orto e giardino, chiuse in bustine sigillate, sono vendute a numero anziché a peso. A numero sono anche vendute le confezioni di semi di mais e di girasole, integre, sigillate e recanti la indicazione del numero dei semi contenuti.

## m) FIORI E PIANTE ORNAMENTALI

FIORI RECISI

### 6.1.23 Contrattazioni

I fiori si contrattano e si consegnano con contestuale pagamento in contanti entro la fine del mercato e fino al momento della consegna vengono custoditi dal venditore. E' in uso anche un altro metodo di contrattazione quale la tentata vendita.

I fiori recisi si contrattano come segue:

- garofani a 20-25 o a 50
- rose a 20
- gladioli a 10 20 a 30 o a 50
- tuberose a 10
- lillium a 5 o a 10
- lillium longiflorum a fiori o a ramificazioni

- liliu orientale	a fiori o a ramificazioni
- bovardie	a 10
- gerbere	a 20 a 25 o a 50 (in scatole)
- statice	a mazzetti
- amarillis	a 5 o a 10
- astri	a 10 a 20 o a 2
- poinsettia	a 10
- crisantemi a fiore grande	a 10
- crisantemi a fiore piccolo	da 5 a 50
- liatris	a 10
- agapanthus	a 5 o a 10
- alstroemeria	a 10
- eremurus	a 5 o a 10
- fior di loto	a 10
- calle	a 10
- aglium	a 10
- peonie	a 10
- strelitzia	a 10
- iris	a 10
- tulipani	a 10
- orchidee	dal fiore singolo, a steli multipli, a mazzetti o rami
- gypsophila	a peso
- mimosa	a peso
- asparagus sprengeri	a peso
- asparagus piumoso	a peso
- mazzerie varie	mazzetti da 10 a 50 steli
- anturium	a steli per varietà
- nerina	a mazzetti da 10
- genziana	a mazzetti da 5 o da 10
- ornitogallo	a mazzetti da 5 o da 10
- protee	a steli per varietà o a mazzi
- felci	a mazzetti
- eucalyptus	a mazzi
- quercia varie	a mazzi
- corbezzole	a mazzi

Anche i fiori stagionali che vengono immessi sul mercato si contrattano nelle forme sopraindicate. Si distinguono fino a quattro scelte nell'ambito di ogni qualità (extra, prima, seconda, terza).

## PIANTE ORNAMENTALI

### 6.1.24 Caratteristiche

Le piante ornamentali coltivate in vaso si contrattano a numero e devono essere ben radicate nel vaso al momento della contrattazione.

Anche il postime (piante stagionali da giardini e balconi) che deve essere sistemato in adeguati contenitori singoli, deve offrire tale garanzia.

Gli imballaggi e i contenitori si intendono "a perdere".

#### n) PIANTE DA VIVAIO E DA TRAPIANTO

### 6.1.25 Caratteristiche

Al momento della contrattazione degli arbusti a foglia persistente, gli arbusti stessi devono essere ben radicati e le radici protette dal loro pane di terra. L'imballaggio dell'apparato radicale deve essere tale da offrire adeguata protezione allo stesso.

Nel caso di piante adulte esse devono subire almeno un altro trapianto.

Gli alberi e gli arbusti a foglia cadente, compresi gli alberi da frutto, devono avere una forte quantità di radici alla base e non il fittone.

### 6.1.26 Garanzia di attecchimento

Salvo diverso patto espresso non viene data garanzia di attecchimento.

#### o) PIANTE OFFICINALI E COLONIALI

## PIANTE OFFICINALI

### 6.1.27 Definizione

Con il nome di “piante officinali” si intendono quei materiali di origine vegetale che trovano impiego in farmacia, erboristeria, liquoreria, profumeria, detti anche “droghe” o “medicamenti semplici”.

### 6.1.28 Commercializzazione

Delle piante officinali vengono immessi in commercio normalmente , a seconda degli impieghi, i fiori, i semi, i frutti, le foglie a solo o con i giovani rami, le radici, la scorza, ecc.

Le foglie i rami e le radici, per favorirne l'impiego, vengono commerciate tagliate a piccoli pezzi, della lunghezza di circa cm. 0.5, detti “taglio tisana” (T.T.); fiori semi e frutti vengono posti in commercio tali e quali la pianta li produce.

### 6.1.29 Essiccazione

Le piante officinali, dopo la raccolta, vengono essiccate allo scopo di permetterne la conservazione. L'essiccazione deve essere fatta esponendo la pianta in locali aerati ed asciutti, ma non al sole: si usa ricorrere agli essiccatori, apparecchi nei quali la pianta, o sue parti, vengono sottoposti all'azione di una corrente di aria calda, a 40-50 gradi, per diverse ore.

### 6.1.30 Vendita al dettaglio

La vendita al dettaglio viene effettuata a peso od a numero, sia per merce sfusa che in buste, pacchetti, scatole preconfezionate, ovvero confezioni sottovuoto, in pacchi con involucro di foglio di alluminio, foderato di polietilene.

### 6.1.31 Alterazioni

E' d'uso sostituire ogni anno le droghe detenute per il commercio con droghe del raccolto di annata, onde evitare decadenze per invecchiamento o alterazioni enzimatiche (muffe, parassiti, ecc.).

### 6.1.32 Usi industriali

Le piante officinali per l'industria (produzione di estratti o essenze) sono usate allo stato fresco, possibilmente appena raccolte.

### 6.1.33 Approvvigionamento

Per l'approvvigionamento di piante officinali per l'industria è d'uso stipulare appositi contratti con agricoltori, per la destinazione di una certa superficie di fondi agricoli, ad una determinata coltura; nel contratto si stabiliscono il prezzo, le caratteristiche del prodotto e l'epoca del ritiro, che avviene “franco azienda del produttore”. In alcuni casi e per certe coltivazioni il committente fornisce normalmente anche il seme

### 6.1.34 Essenze

Le essenze od olii essenziali si ricavano dalla pianta officinale per distillazione in corrente di vapore, per trattamento con solventi, per trattamento con grassi animali.

L'estrazione dell'essenza può avvenire presso lo stabilimento ovvero nel campo con attrezzature mobili.

Il valore commerciale delle essenze naturali dipende dal grado di purezza, dalla ragione di provenienza, dal contenuto in terpeni.

CAFFÈ, GENERI COLONIALI, DROGHE E SPEZIE

### 6.1.35 Clausola “ visitata e gradita

La vendita del caffè, del cacao, del pepe e degli altri generi coloniali alle condizioni “merce visitata e gradita” ed altre analoghe, esclude il compratore da ogni diritto a reclamo per la differenza di qualità o per qualsiasi altro titolo, quando il compratore abbia visitata ed accettata la merce.

Il ritiro della merce da parte del compratore equivale ad esplicita rinuncia alla visita e pertanto in tal caso la merce dovrà considerarsi come visitata e gradita, salvo che la stessa venga riscontrata non conforme a leggi o regolamenti vigenti.

### 6.1.36 Clausola ” salvo vista campione

La vendita alla condizione “salvo vista campione” si intende perfezionata in ogni sua parte se il compratore non comunica al venditore il suo “non gradimento” con lettera raccomandata spedita entro e non oltre 8 giorni dal ricevimento del campione, salvo diverso accordo

### 6.1.37 Tare

Le tare del caffè crudo si calcolano secondo gli imballaggi usati dal Paese di origine.

Per il caffè tostato si calcola la tara reale.

Per il pepe e per gli altri generi coloniali, droghe e spezie, le tare si calcolano secondo gli imballaggi usati dal Paese d'origine.

### 6.1.38 Consegna

Le vendite possono esser effettuate per merce da nazionalizzare o per merce nazionalizzata.

Le vendite per merce da nazionalizzare prevedono normalmente la consegna franco magazzino doganale ove è depositata la merce e tutti gli oneri inerenti allo sdoganamento della merce sono a carico del compratore.

Nelle vendite per merce nazionalizzata la consegna del caffè, del cacao, del pepe e degli altri generi coloniali è fatta abitualmente al domicilio del compratore oppure franco stazione ferroviaria o franco corriere negli altri casi.

La consegna "pronta" dei generi suddetti deve avvenire entro 8 giorni successivi alla stipulazione del contratto se si tratta di merce già nazionalizzata, disponibile nel magazzino del venditore, oppure entro 15 giorni se si tratta di merce da nazionalizzare o disponibile altrove, salvo diversa pattuizione.

Il venditore ha la facoltà di consegnare fino al 3% in più o meno del quantitativo fissato.

#### **6.1.39 Oneri fiscali e doganali**

Salvo diverse pattuizioni, per le vendite di merce nazionalizzata, le variazioni in aumento o in ribasso che intervengono nell'ammontare degli oneri fiscali doganali, e dell'imposta erariale di consumo e dopo la stipulazione del contratto e prima della consegna della merce da parte del venditore, sono rispettivamente a carico o a favore del compratore.

#### **6.1.40 Mediazione**

Al mediatore intervenuto spetta una provvigione solo da parte del venditore in ragione dell'1% sul valore "schiavo dogana" del caffè crudo e delle altre droghe contrattate, salvo diverse pattuizioni.

Per il caffè sdoganato la provvigione si calcola sul prezzo comprensivo degli oneri doganali.

#### **6.1.41 Provvigione**

La percentuale di provvigione ai viaggiatori, piazzisti, rappresentanti o procacciatori d'affari è calcolata sul valore della merce "schiavo dogana" per il caffè crudo e le altre droghe, salvo diverse pattuizioni.

Per il caffè tostato la provvigione si calcola sul prezzo comprensivo degli oneri doganali.

#### **p) DROGHE E SPEZIE**

(Vedi voce "Caffè, coloniali, droghe e spezie")

#### **q) VENDITA DI PRODOTTI ORTOFRUTTICOLI AL MINUTO A PEZZO**

Vengono usualmente commercializzati al minuto a pezzo i carciofi, qualunque ne sia la provenienza.

## 6.2 PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

### a) BOVINI DA VITA, DA LATTE, DA MACELLO

#### 6.2.1 Forme e modi di contrattazione

Le contrattazioni avvengono di solito verbalmente; se le parti ricorrono al mediatore, questi può rilasciare a ciascuno dei contraenti un appunto scritto ("ricordo").

Nelle contrattazioni verbali relative a compravendita di animali, è in uso che la fine delle contrattazioni col conseguimento dell'accordo sia dimostrata da una stretta di mano tra le parti; qualora nelle trattative intervenga il mediatore, anche questi partecipa alla stretta di mano.

I bovini da lavoro si contrattano normalmente a paio; le femmine in lattazione insieme ai redi.

I bovini da macello si possono contrattare a peso morto, a peso vivo e a vista.

I bovini devono pervenire al macello dotati di passaporto recante il numero riportato sulle marche auricolari; le marche devono essere presenti entrambe, pena l'esclusione dalla macellazione.

Nel contratto "a peso morto" viene rilasciata una tara di Kg. 2 per il rifreddo e i bovini vengono assettati, secondo le norme tecniche che si riportano in nota (1).

Nel contratto a peso morto, a peso vivo o a vista l'I.V.A., le spese di sosta o di macellazione sono a carico del compratore; sono pure a carico del compratore, salvo patto contrario, le spese di trasporto; le spese di assicurazione contro danni derivanti da sequestri parziali o totali sono a carico del venditore.

Per i vitelli lattanti venduti "a peso vivo" viene rilasciato sul peso un abbuono variante, a seconda della zona, da Kg. 2 a Kg. 4 a capo.

Per i bovini adulti, venduti a peso vivo normalmente si applica la stallatura di 12 ore.

Per i bovini da macello i contratti possono essere effettuati direttamente tra agricoltori oppure con l'intervento del mediatore.

L'acquisto di bovini da macello può essere affidato anche a commissionari i quali assumono la garanzia "star del credere".

#### (1) Norme tecniche per l'assetatura dei bovini:

a) i bovini devono essere scuoiati in modo che alla pelle non rimanga aderente carne o grasso;

b) la testa deve essere distaccata dal tronco mediante un taglio diritto in corrispondenza dell'articolazione atlanto-occipitale (tra la testa e prima vertebra) e tra la laringe e la trachea;

c) le zampe devono essere disarticolate in corrispondenza dell'articolazione carpo-metacarpica e tarso-metatarsica (la articolazione del carpo e del tarso);

d) il diaframma deve essere lasciato completamente a posto in tutte le sue parti: centro frenico o tendinoso (palanfra), parte muscolare periferica (faldine), pilastri (lombatello);

e) il taglio della coda deve avvenire tra la prima e la seconda vertebra coccigea;

f) devono essere tolti gli organi genitali compresa la verga e i muscoli peniani (bocciolo), lasciando a posto in tutti i soggetti il sego dei lombi (rognonata), quello dei vescicali (bacino) e le borse;

g) devono essere tolte le mammelle (spugna) nelle vacche da latte sempre, e nelle vacche da lavoro durante il periodo di lattazione.

#### 6.2.2 Passaggio di proprietà

Per i bovini da vita il passaggio di proprietà avviene al momento della vendita e la consegna viene effettuata entro un breve termine e previo rilascio di documentazione sanitaria prevista a norma di legge. In particolare è necessario il rilascio della documentazione sanitaria e del documento d'identità, c.d. "passaporto", recante il numero apposto su entrambe le marche auricolari, previsti a norma di legge. Il passaggio si conclude con la trascrizione del compratore come proprietario dell'animale alla BDN, Banca Dati Nazionale.

I rischi e i pericoli passano al compratore al momento della consegna, che avviene alla stalla del venditore. Il bestiame viaggia a spese e rischio del compratore.

Per i bovini da macello acquistati alla stalla "a vista", il termine per ritiro scade al settimo giorno da quello del contratto: in tale periodo ogni rischio e pericolo per quanto riguarda le accidentalità sopravvenute è a carico del venditore.

Per i bovini da acquistati "a peso" il termine della consegna viene concordato fra le parti, con possibilità di proroga consensuale, fermo restando quanto esposto per gli animali acquistati "a vista" per ciò che riguarda rischi e pericoli i quali come sopra detto, passano al compratore al momento della consegna.

Se il bovino è assicurato, ove all'atto della macellazione si verifici da parte della autorità sanitaria il sequestro totale o parziale, il danno fa capo all'una o all'altra parte contraente in base alle risultanze del verbale del veterinario ispettore delle carni.

Se il sequestro è limitato ai visceri il danno è sopportato dal venditore.

Qualora però il venditore rilasci al compratore una somma di danaro sul prezzo pattuito, a titolo di quota assicurativa, non è tenuto a rispondere di alcun danno, anche se il bovino venga macellato senza preventiva assicurazione.

### 6.2.3 Tolleranze per le vacche lattifere o gravide

L'acquirente di una vacca da latte ha diritto di restituirla al venditore se riscontra che non ha la produzione di latte nella quantità stabilita (è consentita una tolleranza del 10%) nonché la qualità mercantile stabilita dalle norme CEE.

Per le vacche da lavoro la produzione di latte deve essere sufficiente per l'allevamento di un redo.

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

Se nel contratto viene indicata l'epoca nella quale la vacca si sgraverà, è tollerato il ritardo di un mese e trascorso questo termine il compratore ha diritto ad un indennizzo che viene fissato d'accordo tra i contraenti dopo il parto.

Se la gravidanza viene interrotta per aborto o per parto prematuro, il compratore ricorrerà a visita veterinaria per accertarne la causa e potrà esercitare l'azione redibitoria o quella di nullità del contratto a seconda di quanto accertato e certificato dal sanitario stesso.

### 6.2.4 Pagamento

Il termine usuale di pagamento per i bovini da vita è stabilito entro otto giorni dalla consegna e può avvenire anche a mezzo del mediatore, che in tal caso ne risponde verso il venditore. Il pagamento può anche avvenire in occasione del secondo mercato successivo al giorno del contratto.

Per i bovini da macello contrattati "a peso vivo" e "a peso morto", il pagamento di solito si effettua dopo l'ispezione veterinaria delle carni, non oltre il mercato successivo.

Per i bovini da macello contrattati "a vista" il pagamento si effettua non oltre il mercato successivo, salvo diversi accordi fra le parti.

Per i bovini contrattati come "caporotto" o "S. Antonio" il pagamento avviene contestualmente alla consegna.

### 6.2.5 Garanzia

Nel commercio dei bovini con le parole "sano e da galantuomo" o "sano e per l'arte del contadino" si garantisce la sanità del bestiame e la mancanza di vizi e difetti.

La garanzia varia a seconda della destinazione dell'animale:

a) per il bestiame da lavoro, la garanzia si estende, oltre che alle malattie di cui al paragrafo seguente, anche ai vizi e difetti che ne pregiudicano l'attitudine al lavoro;

b) per il bestiame da carne la garanzia si estende, oltre che alle malattie suddette, a quei difetti e vizi che possano renderne pericolosa la custodia durante il periodo di "ristallo";

c) per il bestiame da latte la garanzia si estende, oltre che alle malattie suddette, anche alla qualità e alla commerciabilità del latte prodotto, con dichiarazione formale del venditore oppure prova concordata fra le parti;

d) per il bestiame da riproduzione, la garanzia si estende, oltre che alle malattie suddette, anche alla capacità al salto e feconda attività per i maschi e alla capacità riproduttiva per le femmine.

La durata della garanzia decorre dal giorno successivo alla consegna: è di giorni 3 per i vizi d'animo e per i difetti; di giorni 40 per ogni malattia a carattere redibitorio.

Nella vendita di bovini nota col nome "caporotto" o "S. Antonio" o "interdetta", il venditore è dispensato, nei confronti del compratore, dal prestare qualunque garanzia, anche nei riguardi della macellazione.

### 6.2.6 Difetti, vizi o malattie - azione redibitoria

Sono ritenuti malattie e vizi redibitori quelli occulti, preesistenti al contratto, e di gravità tale da rendere l'animale non atto all'uso cui è destinato.

La denuncia della malattia deve essere corredata da certificato veterinario. Per i vizi e difetti il controllo a prova viene effettuato dalle parti con l'intervento di una persona di loro fiducia. Qualora l'azione redibitoria verta sulla quantità o commerciabilità del latte, viene effettuata la prova della mungitura su accordo e alla presenza delle parti oppure prelievo del campione per l'analisi: tali operazioni sono da effettuarsi entro i tre giorni successivi alla consegna. Una volta fatta la prova, cessa ogni responsabilità del venditore.

I vizi d'animo e i difetti delle bestie da lavoro debbono denunciarsi entro tre giorni dopo quello della consegna: le malattie redibitorie debbono essere denunciate nel termine di 40 giorni, ameno che siano intercorsi, per un termine più breve, particolari accordi tra le parti; l'inesistenza della gravidanza nelle bovine garantite "gravide ad otto giorni", deve essere denunciata entro gli stessi otto giorni.

La denuncia deve essere convalidata da certificato veterinario.

Le denunce possono essere fatte verbalmente alla presenza di testimoni, via fax, per posta elettronica certificata o lettera raccomandata A/R.

Le malattie infettive comprese tra quelle soggette a provvedimenti sanitari a norma del vigente Regolamento di polizia veterinaria (approvato con D.P.R. 8-2-1954, n. 320) comportano la nullità del contratto anche se la malattia al momento della stipulazione del contratto medesimo si trovava in periodo di incubazione.

### 6.2.7 Obblighi del compratore e del venditore

Ogni qualvolta il compratore abbia rilevato nell'animale acquistato una malattia, un vizio o un difetto, ne deve dare immediatamente avviso al venditore, assegnandogli un congruo termine di tempo perché questi possa verificare o far verificare l'esistenza o meno e la qualità della malattia, vizio o difetto denunciati.

Riconosciuta da parte del venditore l'esistenza della malattia, del vizio o difetto, si potrà addivenire fra le parti ad un accordo circa la restituzione dell'animale oppure la diminuzione del prezzo pattuito; in caso contrario il compratore potrà ricorrere alle vie legali.

L'azione giudiziaria può essere iniziata dal compratore anche nel caso in cui il venditore non riconosca la malattia, vizio o difetto, oppure lasci cadere il termine assegnatogli senza eseguire la verifica.

L'animale in contestazione resterà frattanto nella stalla del compratore sotto la sua responsabilità a meno che, per accordi intervenuti fra gli interessati, non si ritenga opportuno consegnarlo ad una terza persona di comune fiducia, che lo manterrà a spese e a carico della parte soccombente.

Trascorsi i termini usuali di pagamento, se la contestazione non è risolta, il compratore verserà presso un Istituto bancario la somma corrispondente al prezzo pattuito. Di tale deposito il venditore dovrà essere tempestivamente informato.

Il compratore non ha diritto a far valere l'azione redibitoria se non abbia conservato l'animale nelle condizioni in cui si trovava all'atto dell'acquisto. Potrà praticare cure speciali che abbiano carattere di evidente urgenza a giudizio di un medico veterinario.

Restano però impregiudicati i diritti del compratore se questi sottopone l'animale al lavoro prima della denuncia, purché tale lavoro non sia stato eccessivo o inadatto e possa dimostrarsi non avere contribuito a far insorgere la malattia, il vizio o il difetto denunciati.

Quando il venditore rilevi che l'animale è dimagrito a causa della deficiente alimentazione, di eccessivo lavoro, di maltrattamenti, di fatiche superiori alle sue forze per impiego non conforme alla sua destinazione, o per altre trascuratezze, può obbligare il compratore a rimettere l'animale nello stato primitivo ed anche rifiutarsi di riceverlo. Le parti contraenti possono anche, di comune accordo procedere ad una nuova stima dell'animale con l'assistenza di un veterinario.

### **6.2.8 Verifiche delle malattie e dei vizi**

Quando la malattia sia stata denunciata dal compratore con il corredo di un certificato veterinario, il venditore ha diritto di far controllare la diagnosi, alla presenza delle parti, da un veterinario di fiducia.

Qualora i responsi dei due professionisti siano in contrasto, può essere richiesto, previo accordo delle parti, l'intervento di un terzo veterinario in veste di arbitro. Le parti si impegnano all'osservanza di quanto potrà derivare dal suo giudizio.

Gli accertamenti diagnostici si eseguono su accordo delle parti e con il rispetto delle norme di legge vigenti in materia.

L'esistenza e la qualità di un vizio d'animo denunciati possono essere controllati anche da un semplice esperto.

### **6.2.9 Termine di prescrizione per l'azione redibitoria**

Il termine utile per l'esercizio dell'azione redibitoria è in ogni caso quello fissato dal Codice Civile.

### **6.2.10 Come e dove si provvede alla restituzione**

Qualora, accertati malattie o vizi, il compratore intenda restituire l'animale, ne deve informare tempestivamente il venditore, che ne cura il ritiro a proprie spese.

### **6.2.11 Obblighi in caso di malattia**

Se, nel periodo in cui trovasi in contestazione, l'animale presenti necessità di cure urgenti, il compratore dovrà informare il venditore senza ritardo, personalmente o a mezzo mediatore, ed è obbligato a prestare le cure più urgenti prescritte da un veterinario.

La mancata risposta del venditore implica l'accettazione di quanto eseguito dal compratore.

### **6.2.12 Effetti e presunzioni conseguenti a morte**

Se l'animale ammalato muore entro il periodo di garanzia la perdita è a tutto carico del venditore, se viene stabilito che la causa della morte è da attribuirsi a malattia redibitoria.

Nel caso in cui non sia possibile stabilire a chi spetta la responsabilità della morte, i contraenti, di solito, convengono amichevolmente di dividere la perdita tra loro in parti uguali.

Le spese di trasporto, per medicinali e per prestazioni veterinarie sono a carico del venditore, salvo patto diverso.

### **6.2.13 Rescissione dal contratto nella vendita a coppia o a gruppo**

Nelle vendite di animali bovini a coppia, l'eventuale malattia o vizio redibitorio constatati in uno di essi, dà diritto alla rescissione del contratto per la coppia e non per il solo animale difettoso.

Se con un solo contratto vengono venduti o permutati parecchi animali, il compratore ha diritto alla rescissione del contratto quando riscontri, anche soltanto in uno dei medesimi, una malattia soggetta a provvedimenti sanitari; nel caso di altre malattie o vizi di natura redibitoria si restituiscono i soli capi contestati, facendone determinare il prezzo da periti, a meno che detto prezzo non sia stato determinato capo per capo.

### **6.2.14 Mediazione**

Nella compravendita di bovini viene corrisposta la mediazione dell'1% a carico del venditore e dell'1% a carico del compratore.

## **b) EQUINI**



### 6.2.15 Forme e modi di contrattazione

Le contrattazioni degli equini avvengono verbalmente; se le parti ricorrono al mediatore, questi può lasciare a ciascuno dei contraenti un appunto scritto.

Gli equini da vita o da servizio si contrattano normalmente a capo; le femmine in lattazione insieme ai redi.

Gli equini devono pervenire al macello dotati del passaporto recante l'ID di iscrizione alla BDN per quelli identificati prima del 2007, e del passaporto recante il numero del microchip per quelli identificati dopo il 2007. Il capitolo IX del passaporto non deve riportare la firma e la destinazione dell'animale NDPA (non destinato alla produzione di alimenti).

Per gli equini da macello, che possono essere contrattati "a peso vivo" o "a peso morto", le pattuizioni vengono concordate tra le parti caso per caso. Le spese fino all'atto della pesatura sono a carico del venditore, salvo patto contrario.

Per gli equini contrattati "a peso morto" viene rilasciata una tara di Kg. 2 per il rinfreddo.

Per gli equini venduti "a peso vivo" viene rilasciato un abbuono, quando ciò è concordato tra le parti.

### 6.2.16 Passaggio di proprietà

Il passaggio di proprietà degli equini da vita avviene dopo che è stata effettuata la prova di idoneità all'uso per il quale sono stati acquistati. Normalmente la prova avviene presso il venditore.

Per tutti gli equidi iscritti ai libri genealogici, il passaggio di proprietà si completa con la compilazione di un formulario, fornito dai detentori dei libri genealogici o dall'Associazione Italiana Allevatori (AIA) per tutti gli altri equidi. Il formulario deve essere firmato da entrambi i contraenti. Tale passaggio viene registrato a cura del compratore all'Anagrafe degli Equidi, Banca Dati Nazionale.

### 6.2.17 Pagamento

Salvo diverso accordo tra le parti, il pagamento si effettua in un'unica soluzione al momento della consegna, nell'osservanza delle disposizioni di legge relative al pagamento in contanti.

### 6.2.18 Obblighi di garanzia del venditore - Azione redibitoria

Con la formula "sano e da galantuomo" si intende che l'animale è esente da malattia, vizi e difetti.

Nella vendita "a fuoco e fiamma" o "a caporotto" non si dà alcuna garanzia neppure per il macello.

La durata della garanzia decorre dal giorno successivo a quello della consegna; essa è di giorni 3 per vizi d'animo e di giorni 8 per le malattie a carattere redibitorio.

Sono malattie e vizi a carattere redibitorio quelli occulti, preesistenti al contratto e di gravità tale da rendere l'animale non atto all'uso al quale è destinato.

La denuncia della malattia può essere fatta verbalmente alla presenza di testimoni oppure per telefax, posta elettronica certificata o lettere raccomandata A/R direttamente al venditore o tramite il mediatore.

La denuncia di malattia deve essere corredata da certificato veterinario.

I vizi a carattere redibitorio (mordere, calciare, sgroppare, ticchiare, ballo dell'orso, ecc.) possono essere rilevati anche da un semplice esperto.

Negli equidi, costituisce atto di proprietà, la ferratura e il pareggio delle tavole dentarie, pertanto dopo tali interventi non è più possibile ottenere la risoluzione del contratto.

Se il soggetto è stato venduto garantito gravido e si constata che non è tale, ha luogo la risoluzione del contratto, salvo diverso accordo fra le parti. L'accertamento dello stato di gravidanza deve avvenire entro i limiti consentiti dalla tecnica. La prova della mancata gravidanza sarà a carico del compratore, in caso contrario sarà a carico del soccombente.

### 6.2.19 Mediazione

Nella compravendita di asini e cavalli viene corrisposta la mediazione nella misura dell'1% a carico del venditore e dell'1% a carico del compratore.

## c) SUINI

### 6.2.20 Forme e modi di contrattazione

I suini si contrattano a capo o a gruppo; per i suini da macello venduti "a peso vivo" normalmente non vi è abbuono ma si pratica la stallatura per 12 ore. Le spese relative sono a carico del venditore fino alla consegna, che avviene subito dopo il riscontro del peso.

Per i suini da macello venduti "a peso morto" sono a carico del venditore le spese di assicurazione e di trasporto al macello pubblico; sono, invece, a carico del compratore la pesatura, la sosta e la macellazione.

### 6.2.21 Pesatura

L'animale deve essere pesato dopo la depilazione e dopo l'asportazione di tutti i visceri esclusi i reni.

### 6.2.22 Pagamento

Salvo diverso accordo tra le parti, il pagamento si effettua in un'unica soluzione al momento della consegna, nell'osservanza delle disposizioni di legge relative al pagamento in contanti.

### 6.2.23 Garanzie

Per i suini destinati all'allevamento valgono le garanzie previste dalle norme di legge vigenti.  
Per i suini destinati alla macellazione deve essere garantita la commestibilità delle carni.

### 6.2.24 Mediazione

Nella compravendita di suini viene corrisposta la mediazione nella misura dell'1% a carico del venditore e dell'1% a carico del compratore.

## d) OVINI E CAPRINI

### 6.2.25 Forme e modi di contrattazione

Gli ovini e i caprini si contrattano per branco ed anche per capo, di solito verbalmente: se c'è opera di mediatore, questi rilascia un "ricordino".

Per gli ovini da macello venduti "a peso vivo" non vi è abbuono.

Tutte le spese sono a carico del compratore.

Gli animali vengono consegnati all'acquirente con i documenti sanitari prescritti dalla legge.

### 6.2.26 Pagamento

Salvo diverso accordo tra le parti, il pagamento si effettua in un'unica soluzione al momento della consegna, nell'osservanza delle disposizioni di legge relative al pagamento in contanti.

### 6.2.27 Obblighi di garanzia del venditore - Azione redibitoria

Sono ritenute malattie e vizi a carattere redibitorio quelli occulti, preesistenti al contratto, e di gravità tale da rendere l'animale non atto all'uso cui è destinato.

La durata della garanzia decorre dal giorno successivo alla consegna ed è di giorni quaranta.

Le denunce possono essere fatte verbalmente alla presenza di testimoni, per via telegrafica o con lettera raccomandata, direttamente al venditore o tramite il mediatore.

La denuncia di malattia deve essere corredata da certificato veterinario.

### 6.2.28 Mediazione

Nella compravendita di agnelli e pecore viene corrisposta la mediazione nella misura dell'1% a carico del venditore e dell'1% a carico del compratore.

## e) ANIMALI DA CORTILE: POLLAMI E CONIGLI

### 6.2.29 Contrattazioni

Le contrattazioni del pollame e dei conigli per la macellazione sono fatte per merce "vista e gradita", a peso e con pagamento per contanti, nei limiti delle disposizioni di legge esistenti; ovvero a 15 o 30 giorni.

Il pollame vivo destinato all'allevamento è oggetto di contratto per capo secondo la comune intenzione delle parti.

### 6.2.30 Assettatura del pollame e dei conigli morti

Il pollame morto viene immesso alla vendita ucciso mediante dissanguamento, eviscerato secondo le norme di legge vigenti.

I conigli morti vengono immessi alla vendita scannati sempre senza visceri senza pelle e senza zampe.

### 6.2.31 Garanzie

Per il pollame da immettere negli allevamenti vengono garantiti:

- la razza o incrocio;
- il sesso nel caso in cui i pulcini siano destinati alla produzione di uova;
- la commestibilità del bestiame per la macellazione.

### 6.2.32 Commissionario

Esiste sul mercato del capoluogo la figura del commissionario che vende per conto del grossista, il quale generalmente non presenzia alla vendita. La percentuale di commissione è del 2% e viene corrisposta dal grossista.

## f) PELLI BOVINE FRESCHE DI MACELLO

### 6.2.33 Contrattazione e consegna delle pelli

Le pelli vengono contrattate e consegnate presso i macelli, a singoli privati o ad organizzazioni costituite allo scopo, fresche in buono stato di conservazione, nette da sangue, carne, sterco, muso con la coda vuota, con le zampe tagliate come alla lettera c) delle norme tecniche per l'assettatura dei bovini.

### 6.2.34 Prezzo

Il prezzo viene pattuito per chilogrammi, a “peso coda”, cioè al peso accertato all’atto della consegna della pelle fresca.

## g) LANE GREGGE

### 6.2.35 Tipi di lane

Le lane di tosa trattate sui mercati regionali toscani possono essere sudice o sucide, saltate, lavate a fondo. Per le lane da materasso, che sono in massima parte di provenienza estera, non si hanno usi locali. Di questa qualità sono trattate anche, ad esempio, la lana moscia di Puglia e la lana ordinaria di Sardegna, che seguono le consuetudini delle altre lane saltate e lavate.

La lana di concia viene contrattata alla stessa stregua della lana lavata, compatibilmente con le sue particolari condizioni di origine.

### 6.2.36 Tolleranze

Le lane di produzione nazionale maggiormente contrattate sono la Vissana, la Sopravissana, la Maremmana, l’Abruzzese, la Pugliese, la Sarda; su ogni partita è tollerata una percentuale di lana moretta e bigia nella proporzione del 5%. E’ tollerata anche la presenza del 5% di lana agnellina.

Le lane moretta, bigia e agnellina vengono poi calcolate in fattura per 3/4 del loro peso e lo scarto (cioè pancia, zampe e coda) per 1/2 del suo peso.

### 6.2.37 Prezzo

Il prezzo per tutte le qualità è sempre fatto per chilogrammo peso netto.

### 6.2.38 Mediazione

Al mediatore compete una provvigione del 3% dal solo venditore.

### 6.2.39 Imballaggi

Gli imballaggi sono sempre gratuiti e pesano al massimo Kg. 5,50 per balla secondo la provenienza della lana trattata.

## h) LANA LAVATA A FONDO

### 6.2.40 Requisiti della merce

La lana lavata a fondo deve risultare liberata dalle sostanze grasse con una tolleranza massima sino all’1%, quindi in condizioni da poter essere sempre adoperata senza bisogno di altri trattamenti.

### 6.2.41 Condizionatura

La lana lavata a fondo viene condizionata nei gabinetti di analisi privati o pubblici legalmente riconosciuti, al tasso di ripresa del 17% di umidità; le spese relative sono per metà a carico del venditore e per metà a carico del compratore.

### 6.2.42 Imballaggi

Gli imballaggi sono sempre gratuiti ed hanno pesi variabili a seconda della provenienza della lana trattata.

### 6.2.43 Peso

La lana lavata a fondo viene di regola trattata a peso condizionato.

### 6.2.44 Prezzo

Il prezzo, in contanti netto, viene espresso per chilogrammo di peso condizionato.

### 6.2.45 Lane di provenienza estera

Per le contrattazioni aventi per oggetto lane di provenienza estera vale il “Traité d’arbitrage, conditions de vente et autres accords internationaux” della Federazione Laniera Internazionale attualmente in vigore.

## i) UOVA

### 6.2.46 Qualità delle uova

Le uova, sia di allevamento industriale che di allevamento tradizionale, sia nazionali che di provenienza estera, si distinguono in:

fresche da bere: raccolte da non oltre 5 giorni;

fresche: di buona qualità mercantile.

#### **6.2.47 Prezzo**

Nelle vendite all'ingrosso il prezzo delle uova viene determinato anche a peso.  
Sia nelle vendite all'ingrosso che in quelle al dettaglio le uova di guscio colorato vengono pagate con una maggiorazione di prezzo.

#### **6.2.48 Imballaggi**

La merce italiana ed estera è venduta in scatole o cassette di varia dimensione ed altri imballaggi di varia natura.

#### **6.2.49 Trasporto**

Nei passaggi tra grossista e dettagliante la merce si intende consegnata franco negozio e la consegna segue immediatamente la richiesta.

#### **6.2.50 Pagamento**

Il pagamento avviene in contanti al netto di sconto.

## 6.3 PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

### a) LEGNA DA ARDERE

#### 6.3.1 Contrattazioni

La legna da ardere alla produzione si contratta a misura, in cataste a metro stero o a peso, in quintali.

Le fascine si contrattano a numero (centinaia); raramente a misura.

Le piante si vendono generalmente in piedi, a peso o a misura.

Le spese di atterramento, lavorazione, smacchio, trasporto e ripulitura relativa sono sostenute dal compratore.

Nel caso in cui le piante non siano vendute in piedi, bensì all'imposto, tali spese sono a carico del venditore.

Le piante si vendono in piedi anche a corpo; in una data superficie di bosco, le piante e la vegetazione cedua in essa esistenti non si ritengono tutte comprese nella vendita, giacché è obbligo riservare le piante aventi funzione di matricine, nel numero, età, condizioni vegetative e distribuzione sul terreno previste dalle prescrizioni forestali in vigore.

#### 6.3.2 Trasporto

In fase di commercializzazione il trasporto della legna da ardere al domicilio del compratore (dettagliante o consumatore) è generalmente a carico del venditore, salvo convenzione contraria.

#### 6.3.3 Classificazione

La legna da ardere suole classificarsi in legna grossa e legna minuta dolce o forte. Alla legna grossa appartengono le cataste, alla legna minuta le fustelle o fascine.

Attualmente il riferimento avviene a metro stero o a quintale, come detto inizialmente.

Si considera legna da ardere dolce il castagno, l'olmo, il tiglio, il pioppo, il salice, l'ontano, la robinia e le resinose; si considera legna forte la querce (rovere, cerro, roverella, farnia, ecc.); il leccio, il faggio, il frassino, l'acero, il carpino, l'ornello l'ulivo ed in generale tutti i legnami di fibra compatta.

### b) CARBONE VEGETALE

#### 6.3.4 Contrattazioni

Le vendite si effettuano generalmente a peso o, raramente, a misura di soma di due balle magonali toscane o romane.

Le balle magonali toscane di metri 1,47 per 0,94 pesano da 90 a 115 chilogrammi, a seconda dell'umidità del carbone.

La balla magonale romana è di metri 1,50 per 0,80 e pesa da 70 a 95 chilogrammi, a seconda dell'umidità del carbone.

#### 6.3.5 Consegna

La consegna viene fatta man mano che il carbone è cotto, salvo diverso termine stabilito al momento della contrattazione.

#### 6.3.6 Trasporto e imballaggio

Il venditore provvede alle spese di trasporto delle balle vuote dagli imposti camionabili al centro di produzione.

Le spese di imballatura sono a carico del venditore.

Generalmente le balle vengono fornite dal compratore.

Per la consegna fatta sul luogo di produzione, le spese di trasporto sono a carico del compratore; quando la merce è venduta posta sul camion, il trasporto dal luogo di produzione al posto di carico è sostenuto dal venditore, al quale normalmente compete anche la spesa di carico sul mezzo stesso.

#### 6.3.7 Classificazione

Il carbone si classifica, a seconda della legna da cui proviene, in carbone forte se proveniente da legna forte, in carbone dolce se proveniente da legna dolce e in carbone di pigna o castagno normalmente adoperato per particolari usi industriali.

Il carbone di legna si suddivide poi in carbone di cannello e carbone di spacco.

Il carbone cannello assume la denominazione di pedagna oppure carbone di forteto.

#### 6.3.8 Mediazione

Al mediatore, che eventualmente interviene nella compravendita di legna da ardere, di fascine e di carbone vegetale, compete una provvigione dell'1,50% a carico del venditore e dell'1% a carico del compratore, salvo diverso accordo tra le parti.

### c) LEGNAME ROZZO

(nessun uso accertato)

**d) SUGHERO, ECC.**  
(nessun uso accertato)

**e) BOSCO DI ALTO FUSTO**

### **6.3.9 Contrattazioni**

Il bosco di alto fusto può essere costituito da piante di latifoglia e/o resinose.

Le piante si vendono generalmente in piedi, a peso, a misura e a corpo.

Le spese di atterramento, lavorazione, smacchio, trasporto e ripulitura relativa sono sostenute dal compratore.

Nel caso in cui le piante non siano vendute in piedi, ma bensì all'imposto tale spese sono a carico del venditore.

Per quanto riguarda le modalità di taglio ci si attiene alle Prescrizioni di massima legate alla legge forestale, la cui attuazione è di competenza della comunità montana.

## 6.4 USI SPECIALI IN AGRICOLTURA E SILVICOLTURA

ISTITUTI SPECIALI PER LA MIGLIORE GESTIONE PATRIMONIALE IN COLLABORAZIONE FRA PICCOLI IMPRENDITORI AGRICOLI

### 6.4.1 Scambio di manodopera e di attrezzature fra le aziende agricole

Nelle aziende agricole vige la consuetudine di scambiare sia la manodopera che gli attrezzi.

Lo scambio di manodopera avviene sia tra coltivatori diretti sia tra conduttori in economia e sia tra coltivatori diretti e conduttori in economia e viceversa.

Nel caso di conduttori in economia (cioè le aziende che conducono con manodopera dipendente), generalmente lo scambio non è riferito alla sola manodopera ma anche al mezzo meccanico che l'operaio conduce.

Inoltre è abbastanza normale che aziende di piccola e grande estensione acquistino in comune delle attrezzature che richiedano siano portate da conduttori provetti ed in genere è sempre la stessa persona che può essere o dipendente o coltivatore diretto che conduce il mezzo meccanico acquistato in comune.

Il coltivatore diretto rimborsa l'azienda condotta in economia con il proprio lavoro.

### 6.4.2 Prestito di manodopera

E' abbastanza comune il prestito di manodopera fra aziende condotte in economia, nel qual caso l'azienda debitrice rimborsa all'altra il puro costo del lavoro comprensivo di oneri salariali, previdenziali e quant'altro.

### 6.4.3 Scambio di manodopera e di servizi con riferimento all'art. 2139 C.C.

Vi è uso nello scambio del bestiame, degli arnesi e delle "opre". Lo scambio di opre tra coloni e coltivatori diretti si verifica per le "faccende" più importanti ed urgenti, quali la semina, la vendemmia, la trebbiatura, la raccolta delle olive, delle castagne, ecc.

FATTORE O AGENTE AGRARIO

### 6.4.4 Nozione

Il fattore o agente agrario è un collaboratore permanente nella impresa agricola, le cui mansioni si esplicano nel campo tecnico ed amministrativo alle dirette dipendenze dell'imprenditore, con funzioni di vigilanza in genere e di sorveglianza sui raccolti e sui lavori agricoli.

### 6.4.5 Poteri di rappresentanza del preponente

Il fattore o agente agrario svolge la sua attività nell'interesse del preponente e della di lui azienda. I suoi poteri, quando non siano specificatamente disciplinati da contratto individuale o collettivo ai sensi dell'art. 2138 c.c. ovvero da procura scritta, debbono intendersi conferiti con efficacia generale, salvo le limitazioni seguenti.

### 6.4.6 Vendita dei prodotti del fondo

Il fattore o agente agrario deve curare lo smercio dei prodotti del fondo purché staccati dal suolo e immagazzinati nei locali affidati alla sua custodia.

Non ha, in genere, facoltà di vendere, senza ottenere previamente disposizioni del preponente, i frutti pendenti né di ottenere anticipazioni da terzi su tali prodotti.

E' facoltà del fattore o agente agrario stipulare la vendita del bosco ceduo; il taglio o la vendita dell'alto fusto invece, sono di esclusiva facoltà del proponente, salva procura speciale.

### 6.4.7 Vendita del bestiame

E' facoltà del fattore o agente stipulare contratti di vendita del bestiame sempre nei limiti del normale bisogno del fondo. Le vendite a pagamento differito sono consentite con le modalità richiamate nella parte dedicata alla vendita dei bovini.

### 6.4.8 Acquisti

E' facoltà del fattore stipulare contratti di acquisto del bestiame, nei limiti del normale bisogno del fondo.

Il fattore può acquistare concimi, sementi, anticrittogamici, strumenti agricoli, macchine (escluse quelle di costo o di importanza eccezionali).

### 6.4.9 Acquisti a pagamento differito

In genere, e sempre salva diversa specifica direttiva del preponente, sono in facoltà del fattore o agente agrario gli acquisti a pagamento differito.

### 6.4.10 Direttive

In ogni caso, i contratti di cui ai precedenti paragrafi debbono essere intesi subordinati alle direttive del preponente.

#### 6.4.11 Pagamenti e riscossioni

E' consuetudine che l'agente provveda al pagamento di "opre" a giornata ed a cottimo, di somme attinenti alle gestioni mezzadrili, di tasse ed imposte. Può riscuotere canoni, corrisposte varie, prezzo ed acconti di prezzo o caparre relative a contratti che rientrano nelle sue specifiche attribuzioni.

#### 6.4.12 Assicurazione dei prodotti e del bestiame

La consuetudine consente che il fattore concluda contratti di assicurazione, sia contro l'incendio che contro la grandine o la mortalità del bestiame. E' però preferibile l'uso di esibire la delega espressa del titolare.

Il fattore non può, senza il consenso del titolare stesso, effettuare versamenti personali in conto cassa per le necessità aziendali.

#### 6.4.13 Poteri del fattore nei confronti dei lavoratori della azienda e dei mezzadri

Nei confronti dei lavoratori addetti all'azienda il fattore può licenziare solo i salariati e gli operai fissi o avventizi, non invece i mezzadri senza procura speciale del titolare.

Può alloggiare i poderi a famiglie mezzadrili o compartecipanti rendendone preventivamente edotto il proprietario.

In caso di assenza o di impedimento del titolare il fattore lo rappresenta nella redazione dei conti colonici.

Sono comunque salve le leggi speciali.

#### 6.4.14 Rapporti del fattore con il titolare dell'azienda

Nei rapporti di impiego col titolare, il fattore è alle sue dipendenze in conformità delle disposizioni dei patti di lavoro. Deve altresì, secondo l'uso, presentare al titolare, ad ogni mese, un estratto della contabilità che riporti dal giornale tutte le operazioni avvenute ("mensile").

La risoluzione del rapporto avviene secondo le norme dei contratti collettivi di lavoro della categoria.

#### FATTORE SPICCIOLO

#### 6.4.15 Nozione

Il fattore spicciolo è colui che esplica le stesse mansioni del fattore o agente agrario in più aziende.

#### USUFRUTTO DEI BOSCHI

#### 6.4.16 Boschi di alto fusto

L'usufruttuario di boschi di alto fusto destinati al taglio ha diritto di eseguire i tagli di diradamento, intercalari e definitivi, con partecipazione agli utili a norma dell'art. 984 c.c.

#### 6.4.17 Prodotti secondari dei boschi

L'usufruttuario ha diritto a percepire i prodotti secondari dei boschi di qualsiasi tipo (pascolo, semi, pine, castagne, ghiande, frutti diversi, ecc.).

#### DISTANZE DEGLI ALBERI

#### 6.4.18 Piante sul confine o a distanza inferiore a quella legale.

Nei boschi a confine tra diverse proprietà, le piante che si trovano o che si ricostituiscono sono tollerate ad una distanza inferiore a quella legale.

In presenza di colture agricole sul terreno confinante i nuovi piantamenti di piante di alto fusto devono essere effettuati col rispetto delle distanze legali.

#### 6.4.19 Olivi sul confine

Nel caso in cui un olivo protenda i propri rami sul fondo altrui, è consentito che il proprietario della pianta raccolga le olive cadute sul fondo confinante, senza dovere per ciò nessuna indennità al proprietario del fondo medesimo.

E' consentita anche l'immissione sul fondo di rami e di radici dell'olivo.

#### PRESTAZIONE DI SERVIZI IN AGRICOLTURA A MEZZO MACCHINE

#### 6.4.20 Computo del compenso

Il compenso per il noleggio delle macchine viene computato ad ore, a superficie, a peso o, anche, a forfait caso per caso secondo gli accordi tra le parti.

Il compenso per l'opera delle macchine trebbiatrici tradizionali a piazzatura fissa viene computato a quintali di cereali, leguminose e semi minuti trebbiati.

Per i lavori di taglio bosco, mediante impiego di motoseghe, il compenso viene stabilito come segue:

- per il solo taglio: a cottimo, a forfait, a ore secondo gli accordi fra le parti;
- per il taglio e la formazione delle cataste: a metro stero di legna tagliata e accatastata o a tempo.

Il compenso per il noleggio di impianto irriguo con attrezzatura volante, viene computato ad ore, o a superficie secondo gli accordi fra le parti.



Per quanto riguarda la mietitrebbiatura il compenso viene fissato in base alla superficie, al tempo o ai quintali trebbiati. Per i lavori di carattere straordinario (scassi, sterri, rusature, affossature e comunque movimenti di terra in genere) il compenso viene stabilito a superficie, ad ore o a forfait caso per caso secondo gli accordi fra le parti. Quando il compenso viene effettuato ad ore per prestazioni ridotte di superficie o di quantità si applica una tariffa più elevata.

Lo spostamento delle macchine, viene computato a parte mediante accordi speciali.

Il lavoro compiuto, comunque sia valutato, risulta da un mandato che può essere firmato dalle parti interessate.

#### **6.4.21 Prestazioni del servizio**

Il prestatore è tenuto a fornire la macchina operatrice ed il solo personale di macchina.

#### **6.4.22 Compartecipazione per la raccolta delle olive**

Nella compartecipazione per la raccolta delle olive il conduttore del fondo assegna al partecipante, che accetta, la raccolta delle olive insistenti su un appezzamento, identificato catastalmente.

L'operazione di raccolta viene effettuata per brucatura, ed il raccoglitore provvede ad imballare, cartellinare e lasciare in campo, generalmente sul punto di passaggio della trattrice, le olive raccolte.

Al raccoglitore spettano normalmente 6 Kg. di olio per ogni quintale di olive raccolte.

La pesatura delle olive viene effettuata in azienda e di ciò viene consegnato al raccoglitore un mandato attestante il peso.

Il raccoglitore, generalmente, ritira l'olio entro pochi giorni (di solito 10) dalla fine delle operazioni di molitura delle olive.

Le parti concordano il periodo di inizio e di termine delle operazioni di raccolta.

Quando il raccoglitore ha terminato la raccolta sull'appezzamento assegnato, potrà operare in quello di un altro raccoglitore ed aiutarlo a terminare la raccolta, previo accordo e consenso di quest'ultimo e preventiva comunicazione all'azienda.

## 6.5 PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA

### a) PESCE FRESCO E CONGELATO

(nessun uso accertato)

### b) CACCIAGIONE

(nessun uso accertato)

### c) PELLI DA PELLICCERIA

(vedi Cap. 8 - Prodotti dell'industria delle pelli)

## 6.6 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE

Non sono stati accertati usi locali.

## 6.7 PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL TABACCO

Non sono stati accertati usi locali.

## 6.8 PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLE PELLI

### j) PELLI CONCIATE

#### 6.8.1 Unità di base di contrattazione

Le pelli conciate a vegetale vengono trattate a peso o a misura; le pelli trattate a concia minerale vengono vendute a piede quadrato.

In mancanza di specificazione, per piede quadrato si intende quello inglese, che equivale a metri quadri 0,09289. E' consentito un arrotondamento fino al 2%.

#### 6.8.2 Imballaggio

L'imballaggio delle merci è gratuito salvo patto contrario.

#### 6.8.3 Tolleranze

Nella vendita da piazza a piazza la tolleranza - calo ammessa per la merce venduta a peso va fino al 2%; fino al 3% sulla misura.

#### 6.8.4 Mediazione

Al mediatore intervenuto nella compravendita di pelli conciate senza pelo compete una provvigione del 2% dal solo venditore.

### k) LAVORI IN PELLE E CUIOIO

(Nessun uso accertato)

### l) PELLI GREZZE

PELLI SALAMOIATE DA MACELLO

#### 6.8.5 Classificazione delle pelli

I raccoglitori - ad eccezione di coloro che vengono in monte - vendono comunemente con le seguenti classifiche:

- vitelli quadrati da Kg. 3 a 6;
- vitelli quadrati da Kg. 6 a 8;
- vitelli quadrati da Kg. 8 a 12;
- vitelli con testa e zampa corta da Kg. 12 a 20;
- vitelloni con testa e zampe corte da Kg. 20 a 30,
- vitelloni con testa e zampe corte da Kg. 30 a 40;
- vitelloni con testa e zampe corte oltre Kg. 40;
- vacche e buoi fino a Kg. 30;
- vacche e buoi da Kg. 30 a 40;
- vacche e buoi da Kg. 40 in più;
- tori da tutti i pesi;
- puledri fino a Kg. 12;
- cavalli oltre Kg. 12;
- muli;
- asini.

Per quanto riguarda il vitellame, per ogni categoria sino a Kg. 12 il manto può essere colorato oppure bianco e nero; per ogni categoria oltre Kg. 12 il manto può essere colorato, bianco, bianco e nero.

#### 6.8.6 Pelli sgropponate

Le pelli bovine sono vendute anche gropponate, cioè il groppone separatamente dal frassame ( spalle e fianchi) con coda amputata a circa 10 centimetri dalla culatta. La gropponatura è calcolata all'incirca nella proporzione del 42 - 43% di groppone per ogni 100 chilogrammi se si tratta di vacche, buoi e vitellame, e del 38 - 40% se si tratta di bistori e tori. I gropponi sono venduti a "peso ripesato" previa impilatura di almeno 100 gropponi, che successivamente sono spazzati dal sale e pesati. Le spalle sono spazzate, i fianchi sono solamente scossi dal sale. I frassami devono rispondere ad una misura minima di cm. 70 per le spalle misurate dal taglio di gropponatura all'inizio del canale dell'orecchio; i fianchi da cm. 25 in su al centro. L'espressione " peso ripesato" indica il peso constatato all'atto della consegna delle pelli dopo la salatura.

### 6.8.7 Vendita a peso

La vendita di pelli fresche si effettua “a peso coda”, intendendosi tale quello accertato all’atto del ricevimento della pelle dalla macelleria.

Di massima il calo varia a seconda del sistema di salatura, cioè se in vasca o a secco, e anche a seconda del tempo che le pelli sono rimaste fuori vasca.

### 6.8.8 Tolleranza

Salvo espresso patto contrario, anche per le pelli vendute in classifica è ammessa una tolleranza per qualche pelle difettosa con abbuoni di merito.

### 6.8.9 Consegna

All’atto della consegna, che ha luogo al domicilio del venditore, si procede alla verifica della merce in qualità e peso.

I termini di consegna sono quelli indicati nel contratto.

### 6.8.10 Tolleranza sulla quantità e sul peso

Il quantitativo di pelli da consegnare è quello indicato in contratto: qualora sia stata stabilita la clausola “circa”, il venditore ha facoltà di consegnare il 5% in più o in meno rispetto al numero di pelli indicate in contratto.

Quando nel contratto sono segnate le quantità minime e massime, è facoltà del venditore di consegnare entro tali limiti, senza però ulteriori tolleranze.

Quando invece si indica il peso della partita, con l’espressione “circa” si sottintende una tolleranza sul peso stesso del 5% in più o in meno.

### 6.8.11 Indicazione degli estremi minimi e massimi e media di peso

Nei contratti di vendita di lotti di pelli salamoiate (compresi i gropponi e i frassami) sono precisati, oltre la categoria e la qualità delle pelli vendute, anche gli estremi minimi e massimi di peso, nonché il peso medio di ciascuna pelle.

Gli estremi minimi e massimi non ammettono tolleranze, mentre sulla media indicata è ammessa una tolleranza del 3% in più o in meno.

### 6.8.12 Prezzo

Salvo diversa specificazione per le pelli di provenienza estera, il prezzo indicato in contratto si intende per pelli sane e mercantili, proveniente dalla normale macellazione della provincia e limitrofe.

### 6.8.13 Trattenute sul prezzo

I consorzi della provincia vendono comunemente la produzione in ricetta originale: sul prezzo effettivamente ricavato viene trattenuta una quota fissa a chilogrammo per la copertura delle spese di salagione e di esercizio.

### 6.8.14 Abbuoni

Se la vendita è fatta in partite di ricetta originale, si accordano i seguenti abbuoni:

- pelli provenienti da mortalità per epidemia, il 10%;
- pelli con difetti di scortico (buchi, tagli, rasature), abbuoni proporzionali all’entità del danno;
- vitelli erbivori, il 30%;
- vitelli di seconda scelta, il 10%;
- vitelli di terza scelta, il 20%;
- vitelli di quarta scelta, dal 30% al 40%;
- pelli macchiate e lascianti pelo, dal 5 al 15%.

Per le pelli parolate e piagate e per pelli fuocate, piagate e riscaldate viene concordato un abbuono a parte.

### 6.8.15 Mediazione

Nella compravendita di lotti di pelli bovine nazionali salate oppure dei relativi gropponi o frassami, salvo diversa pattuizione, è dovuta al mediatore una provvigione dell’1% da parte del venditore e dell’1% da parte del compratore. Nel caso in cui il mediatore intervenga nelle operazioni di ricevimento per conto del compratore, questi deve corrispondergli una ulteriore provvigione da concordarsi.

PELLI BOVINE GREZZE ESOTICHE DI IMBARCO O VIAGGIANTI

### 6.8.16 Ordinazioni

Gli affari sono trattati con gli agenti locali delle case di origine e le offerte comunemente non sono impegnative.

Gli ordini, salvo che non siano su un’offerta ferma, vengono sempre accettati per quanto il tempo e salvo il venduto, con un termine definitivo utile per la risposta e nella formula generica per cavo o conferma telematica.

Il termine per la risposta telegrafica o per via telematica varia, a seconda dei diversi luoghi di origine, da uno a tre giorni.

### 6.8.17 Contrattazione

Le pelli grezze esotiche vengono trattate comunemente alle condizioni di origine e negli assortimenti abituali alle ditte esportatrici.

Tali condizioni sono regolate da contratti internazionali.

### 6.8.18 Clausola “condizione d’origine”

La clausola “condizione d’origine” inserita in un contratto, anche fra due ditte nazionali, significa che, per ogni controversia tra venditore e compratore, debbono essere accettate tutte le condizioni di origine.

### 6.8.19 Qualità delle pelli

Le pelli di provenienza estera sono secche (secche ordinarie e seccate all’ombra), salate secche, salate fresche, salamoiate; le pelli di origine India e Africa possono essere anche arsenicate.

### 6.8.20 Imballaggio

L’imballaggio dei vari paesi è il seguente:

- India: balle da 90 a 500 pelli a seconda del peso per le pelli secche e salate secche; sacche o barili per quelle salamoiate;
- Plata, Brasile, Centroamericana, Sud America, Africa: pelli salate fresche in pacchi, ma occasionalmente sciolte alla rinfusa: pelli secche sciolte alla rinfusa, ad eccezione dei pesi leggeri che vengono confezionati in balle;
- Australia: pelli salate secche e sciolte, pelli salamoiate in pacchi, vitelli in barile;
- Cina: in balle pressate;
- Sudafrica: pelli secche e salate secche in balle; pelli salamoiate sciolte;
- Abissinia, Arabia, Eritrea, Somalia, Giava, Mombasa: in balle.

### 6.8.21 Tare per imballaggio

Le tare per imballaggio usualmente applicate salvo particolari accordi tra le parti sono le seguenti:

- India: 5 lbs. a balla per le secche e le salate secche; tara reale per le salamoiate;
- Australia: tara reale per pelli spedite in sacchi o barili;
- Cina: 5 lbs. per balla;
- Giava: Kg. 1 per balla;
- Abissinia, Arabia, Eritrea, Somalia; Mombasa, Sudafrica: peso reale della corda.

### 6.8.22 Consegna e imbarco

L’imbarco e le consegne avvengono nel termine da un mese a tre mesi decorrenti dalla conferma di vendita.

### 6.8.23 Condizioni di peso: tolleranza calo

Le condizioni di peso sono le seguenti:

- India: peso di imbarco con tolleranza calo del 2% per le pelli secche, del 3% per le salate secche, del 10% per le salamoiate, del 2% per le secche arsenicate (Calcutta);
- Plata: peso di sbarco per le pelli secche, peso di frigorifero finale per le pelli salate fresche frigorifero, peso di sbarco per le pelli salate fresche “tipo frigorifero”, “carnicceria” e “campos”;
- Brasile: peso di sbarco e/o franchigia 2% per le pelli secche, peso di sbarco e/o franchigia 5 % per le pelli fresche;
- Centroamericana e Sudamericana del Pacifico: peso riconosciuto allo sbarco;
- Australia: peso di imbarco con tolleranza calo del 5% per le pelli salamoiate, tolleranza del 3% per le salate secche;
- Cina: peso di imbarco con tolleranza calo del 3%;
- Giava: peso di imbarco con tolleranza calo del 2%;
- Sudafrica: per pelli secche e salate secche franchigia 2% per le salate fresche franchigia del 5% e occasionalmente anche peso sbarco;
- Abissinia e Mombasa: peso di imbarco con tolleranza calo del 2% per le pelli secche;
- Arabia, Eritrea e Somalia: peso di sbarco.

## PELLI BOVINE GREZZE ESOTICHE PRONTE IN ITALIA MAGAZZINO ESTERO E NAZIONALIZZATO

### 6.8.24 Contrattazioni

I contratti si fanno generalmente alle condizioni di “franco ripesate magazzino”, vagone e/o camion, normalmente con la clausola “salvo visita della merce”; in presenza di tale clausola il compratore che abbia visitato e ricevuto la merce in qualità e peso non può sollevare eccezioni verso il venditore.

### 6.8.25 Mediazione

Al mediatore intervenuto nella compravendita di pelli salamoiate di piazza e fuori piazza compete una provvigione dell’1% dal venditore e l’1% dal compratore salvo patto diverso.

## PELLI OVINE E CAPRINE

### 6.8.26 Contrattazioni delle pelli di agnello e capretto

Le vendite di pelli di agnello e capretto, destinate ai vari usi (pellicceria, abbigliamento, guanteria e foderame), vengono normalmente effettuate a peso o a numero.

Le singole qualità di pelli sono sempre vendute in ricetta, precisando anche il peso per cento pelli, e gli estremi di peso, minimo e massimo, per ogni categoria.

Sono escluse le pelli morticine, guaste, rognose, magre, erbate, sotto peso che vengono trattate con prezzi a parte.

### 6.8.27 Contrattazione delle pelli di montone

Le pelli di montone vengono trattate in ricetta, con esclusione delle pelli di scarto e morticine, che vengono prezzate a parte con una riduzione dalla metà a due terzi.

La ricetta originale può variare, a seconda delle epoche, in tosi, mezze lane o lanute, con sostanziali spostamenti di valutazione.

Le pelli tosate dopo la scuoiatura sono escluse dall'assortimento e trattate a parte.

### 6.8.28 Ricevimento

Il compratore, dopo visitata e ricevuta la merce, di persona o tramite un incaricato, non può rifiutarsi di accettarla, perché il ricevimento rende perfetta la vendita.

### 6.8.29 Mediazione

Per la mediazione valgono gli usi comuni alle pelli bovine.

## PELLI DI CONIGLIO E DI LEPRE

### 6.8.30 Contrattazioni

La vendita delle pelli di coniglio nel commercio all'ingrosso viene fatta generalmente a peso.

Le pelli possono essere secche, fresche o fresche salate.

Nelle trattative viene dichiarato dal venditore, a meno che la vendita non sia fatta in monte, il peso per cento pelli, la destinazione delle pelli, cioè se per concia o per cappelleria, e la composizione dei colori in percentuale.

E' riconosciuta una tolleranza per il calo percentuale da stabilirsi tra le parti.

### 6.8.31 Difetti

Per pelli difettose si intendono quelle rovinare dalle tarme, quelle ribollite fortemente per cattiva essiccazione che lasciano cadere il pelo e le pelli che per cattiva conservazione a contatto dei pavimenti, abbiano subito avaria del pelo.

Le pelli scarte vengono trattate a parte.

## PELLI PREGIATE DA PELLICCERIA

### 6.8.32 Contrattazioni

La vendita viene effettuata a pelle, dichiarando l'origine, le qualità, la taglia e il colore. Per le pelli di visone viene, inoltre, indicato se sono di allevamento o selvaggi e se si tratta di maschi o femmine.



## 6.9 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

### a) RISO

#### 6.9.1 Mediazione

Ai rappresentanti salvo accordi diversi, vengono corrisposte provvigioni in misura del 2%, salvo patto contrario.

### b) FARINA, SEMOLA E SOTTOPRODOTTI DELLA MACINAZIONE

#### 6.9.2 Specie di vendita

Le farine, le semole, i cruscamì e i sottoprodotti in genere sono contrattate a peso netto, in sacco o sfusi.

#### 6.9.3 Consegna

Quando i termini di consegna della merce non sono stabiliti nel contratto, la consegna si intende sempre pronta, da eseguire entro gli otto giorni lavorativi successivi alla data del contratto stesso.

#### 6.9.4 Spesa di pesatura

Salvo patto contrario i colli devono essere di peso uniforme.  
La spesa di ripesatura alla consegna in arrivo è a carico del compratore.

#### 6.9.5 Calo di viaggio

La tolleranza per il calo conseguente al trasporto è dello 0,10%.

#### 6.9.6 Spese di facchinaggio

Le spese di facchinaggio o trasporto gravano sul compratore salvo accordo diverso tra le parti.

#### 6.9.7 Pagamento

In difetto di patto contrario, il pagamento si effettua a trenta giorni, netto di sconto.

#### 6.9.8 Mediazione

Al mediatore intervenuto nei contratti di compravendita di semola, farina e sottoprodotti, salvo accordi diversi, viene corrisposta una provvigione di Euro 0,52 al q. le da entrambe le parti.

#### 6.9.9 Provvigione al rappresentante

Salvo accordi diversi, al rappresentante vengono corrisposte dal proponente provvigioni in percentuale dell'1,5%.

### c) PASTE

#### 6.9.10 Contrattazioni

La pasta viene usualmente contrattata in base ai tipi del pastificio produttore, per consegna pronta.  
La merce si intende resa franco magazzino compratore.

#### 6.9.11 Spese di facchinaggio

Le spese di facchinaggio sono a carico del venditore.

#### 6.9.12 Pagamento

Usualmente il pagamento è effettuato a trenta giorni, netto di sconto, salvo accordi diversi.

#### 6.9.13 Provvigione al rappresentante ed al mediatore

Al rappresentante ed al mediatore viene corrisposta, salvo accordi diversi, una provvigione del 4% dal solo venditore per ogni tipo di pasta.

### d) PRODOTTI DELLA PANETTERIA E PRODOTTI DOLCIARI

(nessun uso accertato)

### e) ZUCCHERO

### 6.9.14 Contrattazioni

Il grossista venditore non risponde della qualità quando lo zucchero è consegnato nell'imballaggio originale, salve eventuali avarie da accertare all'atto del ricevimento.

Nelle vendite effettuate dai grossisti il pagamento, in via normale, avviene in contanti netto di sconto.

## f) CARNI FRESCHE, CONGELATE, PREPARATE E FRATTAGLIE

### COMMERCIO ALL'INGROSSO DELLE CARNI FRESCHE E CONGELATE

#### 6.9.15 Contrattazioni delle carni fresche

Le carni fresche vengono vendute dai grossisti importatori ai dettaglianti su commissione.

Nella provincia di Prato il commercio all'ingrosso delle carni viene effettuato tramite i grossisti importatori, che consegnano la merce al commissionario che paga subito un acconto di tre quarti del prezzo mentre il saldo avviene al termine della vendita della partita di carne, salvo accordi diversi.

Il dettagliante paga ad otto giorni, salvo pattuizione contraria.

La carne fresca viene contrattata a mezzene o in tronconi (coscio con lombata e sei costole senza falda) o in selle (due tronconi uniti) o in lombate o in tronconi tondi (due cosci vuoti senza lombate).

I prezzi delle carni fresche si intendono franco consegna.

#### 6.9.16 Carne confezionata

E' d'uso inoltre la commercializzazione di tagli di carne sottovuoto o involuata.

#### 6.9.17 Contrattazione delle carni congelate

La carne congelata viene venduta a quarti compensati (quarti anteriori e posteriori in uguale numero) od anche solo per quarti posteriori o solo per quarti anteriori. Non sussiste bonifico per l'imballaggio. La qualità è determinata dalla marca di provenienza.

E' d'uso inoltre la commercializzazione di tagli di carne sottovuoto o involuata.

### CARNI PREPARATE

#### 6.9.18 Salsiccia marcata S

La salsiccia marcata "S" viene preparata con carne suina avente in genere, una percentuale dal 30 al 40% di grasso e dal 60 al 70% di magro.

#### 6.9.19 Salsiccia marcata SB

La marcata "SB" viene prodotta con carne bovina e suina ed ha in genere una percentuale dal 40 al 50% di carne bovina e dal 50 al 60% di carne suina. Il grasso è sempre di suino.

#### 6.9.20 Soprassata

La soprassata marcata "S" viene preparata con testa, lingua, guancia, pancetta e cotiche di suino; quella marcata "SB" con aggiunta di testa di vitella di latte.

#### 6.9.21 Salame

Il salame viene preparato con una percentuale di carne suina, con una percentuale minore di carne bovina magra, scelta e con grasso di suino con percentuale massima del 30%. Per essere qualificato come "stagionato" deve avere almeno tre mesi di stagionatura naturale; viene garantito per non meno di tre mesi dalla consegna.

Il salame toscano di puro suino viene preparato con sola carne suina e con grasso di suino, con percentuale massima del 35%.

#### 6.9.22 Finocchiona

La finocchiona viene preparata con carne suina e bovina, con una percentuale variante dal 65 al 70% di carne suina in prevalenza grassa e dal 30 al 35% di carne bovina magra.

#### 6.9.23 Mortadella di Prato

Nella provincia di Prato esiste un salume tipico preparato con la sola carne di suino, chiamato Mortadella di Prato, che ha un disciplinare di produzione e conservazione regolamentato e disciplinato tramite Presidio Slow Food.

#### 6.9.24 Cali e tolleranze per salumi

Per il calo naturale dei salumi nel corso della spedizione è ammessa una tolleranza dell'1%.

#### 6.9.25 Consegna dei salumi

La consegna dei salumi si intende effettuata franco magazzino del compratore, salvo diversa pattuizione.

### 6.9.26 Prosciutto toscano

Per “prosciutto toscano” si intende quello di produzione nazionale rifilato alla toscana (lungo), scoperto quasi interamente nella parte superiore per asportazione quasi totale della cotenna, notevolmente schiacciato e salato a saturazione in un periodo di circa 30 giorni.

Per essere qualificato come “stagionato” il prosciutto toscano deve avere almeno sei mesi di stagionatura naturale.

Il prosciutto toscano viene prodotto in pezzi di 8-10 chilogrammi all'origine.

Nei rapporti fra produttore e grossista il prosciutto toscano viene venduto di norma con la clausola “sano all'ago” o “sano allo stecco”, che sta ad indicare il prosciutto immune da difetti.

Sono difetti del prosciutto cattivo odore allo stecco, macchie sanguigne di colore oscuro, estese, visibili all'esterno, screpolature ampie e profonde.

Nei rapporti tra venditore e grossista la consegna si intende effettuata franco magazzino del venditore, salvo diversa pattuizione.

### 6.9.27 Provvigioni al rappresentante

Salvo accordi diversi, al rappresentante vengono corrisposte di regola dal solo venditore le seguenti provvigioni:

- salumi grassi (salsicce, soprassata)	3%
- salame e finocchiona	3%
- prosciutto toscano	3%

## g) PESCI PREPARATI

### MERLUZZI

### 6.9.28 Specie di vendita

Lo stoccafisso ed il baccalà in balle si vendono a peso lordo di imballaggio, cioè tela per merce. Se imballati in casse si vendono a peso netto.

### 6.9.29 Stoccafisso

Il Merluzzo (*Gadus Morrhua*) completamente essiccato all'aria prende la denominazione di stoccafisso.

### 6.9.30 Classificazione dello stoccafisso

Lo stoccafisso è usualmente contrattato in base al peso del singolo pesce: quando viene indicato semplicemente come piccolo, medio, grosso, si intende pesce da un minimo di 200 gr. fino a 400 gr. per il piccolo, da 400 a 600 gr. per il medio, oltre 600 gr. per il grosso.

### 6.9.31 Baccalà

Il merluzzo (*Gadus Morrhua*) aperto e salato chiamasi baccalà.

### 6.9.32 Requisiti del baccalà

Le qualità del baccalà normalmente contrattate sono le seguenti:

a) baccalà secco: baccalà francese, baccalà Islanda secco, norvegese secco, Färoër secco, San Giovanni (Terranova);  
b) merluzzo salinato e pressato di provenienze diverse: per questo tipo di baccalà di provenienza Labrador, Terranova e Canada si hanno le seguenti classificazioni:

- piccolissimo (handfish)
- piccolo (smallcod)
- mezzano e regolare (mediumcod)
- grande (large)
- grandissimo (grandbanklargest)

Il merluzzo salinato viene venduto in balle da Kg. 50-52 circa peso lordo, tara per merce, quantitativo netto Kg. 46-47 circa.

Le pezzature sono così contrassegnate:

- A.A.A.:	10/20	peschi per balla
- A.A.:	20/30	“ “
- A.:	30/40	“ “
- B.:	40/60	“ “
- C.:	60/80	“ “
- D.:	80/100	“ “

Il merluzzo salinato viene venduto anche in casse di varie pesature a partire da Kg. 5 ciascuno al netto.

### 6.9.33 Filetti di baccalà salato o filetoni

Con tale denominazione si intende il baccalà al quale sono state tolte spine, alette e coda.

I filetoni possono essere anche senza pelle, ma in Toscana sono contrattati quasi esclusivamente con la pelle.

I filetoni sono confezionati in casse e vengono contrattati a peso netto normale di Kg. 25 e Kg. 47.

I filetoni sono contraddistinti dalle seguenti pezzature:

- 100/200 gr. per filetto
- 200/400 " "
- 400/700 " "
- 700/1000 " "
- oltre 1000 " "

**ALTRI PESCI**

**6.9.34 Alici**

Le alici salate sono confezionate in latte o stagne da Kg. 2,5, 5, 10 circa. Con tali indicazioni si intende fare riferimento al formato, ma la compravendita avviene sempre a peso reale, tara per merce.

**6.9.35 Sardelle**

Le sardelle salate uso Lisbona sono vendute in latte di Kg. 10 nominali, tara per merce.

**6.9.36 Salacche**

Le salacchine abitualmente importate dal Portogallo e le salacche importate dall'Inghilterra sono vendute in fusti e in zangole e il peso si determina defalcando dal peso lordo una tara del 12%; sono vendute anche in cassette a peso netto pesce.

**6.9.37 Aringhe**

Le aringhe argentate arrivano generalmente dall'origine in cassette da Kg. 8 netto, in terzini da Kg. 20 netto, in mezzi barili da Kg. 30 netto.

Il prezzo delle aringhe affumicate si determina con riferimento a cassette di Kg. 9.

**6.9.38 Peso delle latte**

Il peso delle latte, fino al chilogrammo, contenenti sardine all'olio, salmone, tonno, alici salate e pesci conservati di qualsiasi specie si intende nominale con una tolleranza massima del 7% in meno; se invece detti generi sono confezionati in latte superiori al chilogrammo, il peso è quello reale, latta per merci. L'indicazione di latta del peso di Kg. 2,5, 5, 10 e più fa riferimento di formato, ma il peso è quello reale, tara per merce.

**6.9.39 Provvigione al rappresentante**

Salvo accordi diversi, al rappresentante vengono corrisposte di regola dal solo venditore le seguenti provvigioni:

- pesci conservati al sale .....2%
- pesci conservati all'olio ..... 2%

Salvo accordi diversi, al rappresentante vengono corrisposte di regola dal solo venditore le seguenti provvigioni:

- pesci conservati al sale .....2%
- pesci conservati all'olio ..... 2%.

**h) PRODOTTI SURGELATI**

(nessun uso accertato)

**i) CONSERVE ALIMENTARI**

(nessun uso accertato)

**j) LATTE E DERIVATI**

(nessun uso accertato)

**k) OLIO DI OLIVA**

**6.9.40 Contrattazioni e campioni**

I contratti di compravendita di olio di oliva si stipulano a peso sopra campione. 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 trattiene il campione presso di sé fino al ricevimento della partita.

L'olio viene di solito consegnato dal venditore in recipienti forniti dal compratore.

La spesa per il riempimento dei succitati recipienti va a carico del venditore, quando non sia altrimenti convenuto.

Si usa contrattare l'olio tanto a pronta consegna quanto a termine dilazionato; in questo caso, quando si tratti di un lungo periodo, il venditore deve custodire l'olio in località adatta e procedere a tempo opportuno ai travasi regolari; se un difetto viene preso dall'olio, in conseguenza di negligenza del venditore, dopo avvenuta la contrattazione il compratore ha diritto di rifiutare la partita.

La consegna dell'olio viene fatta ordinariamente all'orcaia o magazzino del venditore; qualche volta, specialmente per le partite di poca importanza, la consegna si fa al magazzino del compratore.

#### **6.9.41 Pagamento**

In caso di acquisto alla produzione dell'olio di oliva la clausola "pagamento a contanti" significa "contanti pronti".

#### **6.9.42 Difetti della merce**

I difetti che rendono deprezzabili gli olii di oliva commestibili sono i seguenti: la muffa, il rancido, la morchia, il verme, il fumo, il riscaldato e l'avvinato. Tra i difetti sono da contemplare anche i sapori particolari di lavorazione quali il fischio per gli olii provenienti da frantoi tradizionali. Un deprezzamento può derivare anche da sapori particolari di nascita, comunemente chiamati "di provenienza".

#### **6.9.43 Clausola "circa"**

Nelle compravendite di olio di oliva effettuate con la clausola "circa", è in facoltà del venditore di consegnare il 5% in più o in meno; analogamente, è in facoltà del compratore ritirare il 5% in più o in meno.

OLIO LAMPANTE  
(nessun uso accertato)

OLIO DI OLIVA ESTRATTO CON SOLVENTI  
(nessun uso accertato)

### **I) OLI E GRASSI VEGETALI PER USI ALIMENTARI E INDUSTRIALI**

OLIO DI SEMI

#### **6.9.44 Vendita su qualità**

Per "olio di semi vari" si intende l'olio estratto dai semi di soia, colza, vinacciolo, ecc., miscelato; l'olio di arachidi o di girasole in commercio, se specificato come tale, deve essere fatto unicamente con arachidi o girasole.

#### **6.9.45 Prezzo**

Nelle vendite di olii di semi rettificati (commestibili) nel prezzo è compresa l'imposta di fabbricazione già pagata dalla raffineria; ne è esclusa l'I.V.A.

Nelle vendite di olio di semi greggio, dal prezzo si intendono escluse l'imposta di fabbricazione e l'I.V.A. che restano a carico del compratore.

### **m) OLI GRASSI E ANIMALI PER USI ALIMENTARI E INDUSTRIALI**

GRASSI ANIMALI

#### **6.9.46 Lardo salato: classifica**

Per la vendita del lardo salato si esegue la seguente classifica:

- mezzena da Kg. 12 a 15;
- mezzena da Kg. 16 a 20;
- mezzena oltre i 20 Kg.

Detta classifica vale ai fini della quotazione della merce. Le vendite sono trattate anche per pezzature in sorte, per merce vista e gradita.

#### **6.9.47 Provvigioni al rappresentante**

Salvo accordi diversi, nella vendita di lardo salato e di strutto al rappresentante viene corrisposta dal solo venditore la provvigione dell'1,50%.

### **n) PELLI GREZZE E RESIDUI DELLA MACELLAZIONE**

(vedi Cap. 8 - Prodotti dell'industria delle pelli)

### **o) VINI E VERMUTH**

VINI

#### **6.9.48 Vendita a peso**

Le contrattazioni del vino si fanno in base al peso (quintale) e alla gradazione, mai in base alla misura di capacità.

#### 6.9.49 Campioni ed analisi

Le parti ricorrono generalmente ai contratti di compravendita fatti su campione quando il compratore non conosce la qualità del vino del produttore o il venditore non conosce l'acquirente. Il campione viene prelevato dai recipienti che contengono la partita dello stesso venditore e consegnato al compratore, perché questi possa accertare tutti i requisiti del prodotto.

In tal caso il compratore si riserva il diritto di verificare di presenza se il campione consegnatogli corrisponde al contenuto dei recipienti in trattazione.

Nei contratti stipulati "in cantina" il campione di saggio viene estratto dalle due parti e conservato dal compratore ed eventualmente anche dal venditore.

Nei contratti stipulati a grado vengono prelevati all'atto della consegna 4 campioni a cura del venditore alla presenza dell'acquirente o di suo incaricato.

Di detti quattro campioni che vengono sigillati, due vengono consegnati al compratore e due vengono trattenuti dal venditore.

Ciascuna delle due parti invia uno dei campioni in suo possesso al laboratorio di analisi di sua fiducia indicato nel contratto.

Normalmente la gradazione del prodotto viene determinata in base alla media delle risultanze dei due certificati di analisi. In caso di disaccordo la gradazione del prodotto è quella stabilita dal certificato di analisi rilasciato dal laboratorio indicato di comune accordo tra le parti cui viene inviato un altro campione.

#### 6.9.50 Contrattazioni

I vini sono contrattati in base ai caratteri organolettici, determinati dal luogo di produzione e dai sistemi di vinificazione, tenendo conto della gradazione alcolica e dell'acidità volatile e talvolta anche del contenuto di acidità fissa.

#### 6.9.51 Clausola "circa"

Nelle compravendite di vino effettuate con la clausola "circa" è in facoltà del venditore di consegnare il 5% in più o in meno; analogamente, è in facoltà del compratore ritirare il 5% in più o in meno.

#### 6.9.52 Trasporto

Se il vino è venduto alla cantina del venditore, ogni spesa di consegna sta a carico di questi ed ogni eventuale danno durante il trasporto rimane a carico del compratore.

Se il trasporto invece è assunto dal venditore a propria cura, questi è responsabile dei danni eventuali che possono avvenire durante il trasporto.

#### 6.9.53 Pagamento

Il pagamento salvo accordi diversi fra le parti, avviene a 30 giorni dal ricevimento della merce.

Per i vini DOC e DOCG il pagamento non avviene comunque prima del rilascio della attestazione della denominazione di origine da parte della competente Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura.

#### 6.9.54 Avarie

Normalmente non si suggellano i recipienti di proprietà del venditore rimasti in deposito presso il medesimo, perché la custodia e la conservazione del vino vengono affidate all'onestà del predetto, che ne rimane garante fino al termine stabilito per la consegna.

Il compratore può ricusare il vino acquistato, quando, stabilito l'obbligo da parte del venditore della custodia e conservazione fino ad una determinata epoca e presentandosi il compratore in tempo utile a ritirarlo, lo riscontrasse avariato o non conforme al campione. Anche se solo in parte il vino precedentemente contrattato non corrisponde al campione, il compratore può rifiutarsi di ritirare l'intera partita. Scaduto il termine stabilito per la consegna, le avarie e i danni che possono verificarsi rimangono a carico del compratore.

#### 6.9.55 Vino da tavola

Per vino da tavola si intende un vino comune che possieda una gradazione non inferiore ai 9° di alcool svolto per distillazione in volume per il vino bianco, ai 10° per il vino rosso.

#### 6.9.56 Vino da miscita

Per vino da miscita si intende un vino - bianco o rosso - avente una gradazione non inferiore ai 12° di alcool svolto.

### p) ALCOOL E LIQUORI

#### 6.9.57 Alcool "buon gusto": contrattazioni

L'alcool "buon gusto" viene venduto in fusti e in cisterne dalle distillerie o dai depositi all'ingrosso alle ditte autorizzate a ricevere il prodotto sciolto alla condizione di "franco deposito venditore", pagamento in contanti, se la vendita è effettuata per merce in fusti, il fusto si intende a rendere.

L'unità di misura è l'ettanidro.

La vendita al dettagliante negli imballaggi consentiti dalla legge viene effettuata alla condizione di "franco domicilio".

Il prezzo è stabilito per imballaggio unitario comprensivo del recipiente immediato.  
Il pagamento viene effettuato a 30 giorni data fattura senza sconto, salvo diverse pattuizioni.

#### **6.9.58 Alcool denaturato: contrattazioni**

L'alcool denaturato viene acquistato da parte del grossista o del dettagliante in confezioni, recipienti a perdere, con pagamento per contanti, salvo diverse pattuizioni.

#### **6.9.59 Liquori: prezzo**

Il prezzo dei liquori è stabilito per bottiglie secondo la qualità e la marca ed è comprensivo dell'imballaggio e del trasporto al domicilio del dettagliante ma di norma non del contrassegno di Stato.

#### **q) BIRRA**

(nessun uso accertato)

#### **r) ACQUE MINERALI, GASSOSE E GHIACCIO**

(nessun uso accertato)

#### **s) VENDITA DI PRODOTTI ALIMENTARI AL MINUTO A PEZZO**

Sono usualmente venduti al minuto a pezzo, con le garanzie stabilite dalla legge, i seguenti prodotti alimentari:

- prodotti di piccola friggitoria (bomboloni, arancini, coccoli, fette di polenta frita, ecc.)
- pizze non a taglio
- salati da pasticceria
- paste dolci
- gelati monodose
- polli cotti.

## **7 LAVORAZIONI TESSILI**



## 7.1 LAVORAZIONE MATERIE PRIME E FILATI

### a) LAVORAZIONE DI FILATURA CARDATA PER CONTO TERZI

#### 7.1.1 Premessa

La filatura cardata per conto terzi consiste in una prestazione di servizi attraverso cui una impresa esegue una serie di lavorazioni su merci di proprietà di un'altra impresa (committente) per la trasformazione delle stesse in filato. Le lavorazioni comprese in questo processo sono la mescolatura, la cardatura e la filatura.

Questo contratto è di regola stipulato verbalmente tra le parti, e con esso vengono stabiliti il titolo del filato, il prezzo di lavorazione, i termini di pagamento e la data di riconsegna delle merci lavorate.

Le disposizioni di lavorazione vengono invece eseguite con accordo scritto tra le parti.

#### 7.1.2 Consegna e spedizione

Per l'impresa esecutrice che provvede al ritiro delle materie prime da lavorare presso la sede del committente o presso una sede diversa ubicata all'interno dell'area tessile pratese, non è previsto in via generale alcun compenso suppletivo per detto ritiro. Analoga procedura avviene di norma per la riconsegna delle merci lavorate.

Qualora il committente sia ubicato al di fuori dell'area tessile pratese, questi provvede autonomamente alla consegna e al ritiro delle merci.

#### 7.1.3 Imballaggi

L'impresa committente consegna alla ditta esecutrice della lavorazione, oltre alle merci da lavorare, gli imballaggi per contenere il filato. Essi sono costituiti da casse, scatole o sacchi di nylon e dalle bobine in caso di filatura con selfacting. Qualora invece la lavorazione avvenga con i filatoi rings, le bobine (o meglio i tubetti) sono di proprietà della filatura e questi sono a "rendere" entro un termine massimo di 3 mesi. In caso di mancata riconsegna verranno addebitati al prezzo di costo alla data della fatturazione della lavorazione.

In ogni caso le parti si possono accordare per lavorazioni accessorie, quali vaporizzo, roccatura ecc.. Al committente viene quindi addebitato il costo di queste lavorazioni, comprensivo delle spese per i coni e per gli imballaggi, salvo diverso accordi tra le parti.

#### 7.1.4 Accettazione della lavorazione

Il ritiro dei materiali da lavorare non implica l'accettazione dell'ordine di lavorazione da parte dell'esecutore della lavorazione. Il terzista infatti ha facoltà di recedere dal contratto quando, visionato il materiale da lavorare, ritenga che le specifiche tecniche richieste dal committente non siano ottenibili con quel tipo di materiale.

Se insorgono difficoltà di esecuzione a lavorazione iniziata dovute a vizio dei materiali da lavorare, il terzista avvisa immediatamente il committente e di comune accordo viene concordato la sospensione o meno della lavorazione, riconoscendo un bonifico al terzista in relazione ai maggiori costi sostenuti, con autorizzazione scritta e firmata.

#### 7.1.5 Titoli dei filati

Il titolo o numero del filato è dato dal rapporto fra lunghezza e peso o, viceversa, fra peso e lunghezza. Esso può essere indicato in i diversi sistemi riconosciuti a livello internazionale. I più diffusi sono:

- Metrico (Nm), che corrisponde al numero di metri contenuto in un chilogrammo;
- Pratese, che è equivalente al titolo metrico diviso per 1.750 e si suddivide in quarti e talvolta ottavi di numero.

#### 7.1.6 Titolo medio

Le tolleranze ammesse sul titolo del filato sono le seguenti:

- +/- 10% per filati di titolo compreso fra Nm. 500 e Nm. 2.000;
- +/- 5% per titoli oltre il Nm. 10.500.

Per i titoli compresi fra il Nm. 2.000 e il Nm. 10.500 le tolleranze possono variare proporzionalmente, rispetto ai titoli suddetti, dal +/- 10% al +/- 5%.

In caso di eccedenze oltre tali tolleranze si procede normalmente ad una transazione, fermo restando che il prezzo di lavorazione viene commisurato al titolo effettivamente riscontrato.

#### 7.1.7 Vizi apparenti

Sono considerati vizi apparenti quelli rilevabili ad un immediato controllo visivo o effettuato con strumenti di comune uso e dotazione, a cura del committente, con la normale diligenza. Tali possono essere, ad esempio:

- la differenza di titolo;
- punti e contaminazioni evidenti di fibre estranee;
- macchie;
- differenze di colore.

### 7.1.8 Responsabilità del lavorante per conto terzi

Nel caso di vizi apparenti la responsabilità del lavorante per conto terzi è limitata al valore della merce riscontrata difettosa in quella fase di lavorazione, nel caso non sia possibile il suo ricondizionamento.

Il lavorante per conto terzi normalmente segnala eventuali difetti rilevati durante la lavorazione e non risponde del maggior danno sofferto dal fabbricante o da terzi in conseguenza del vizio stesso.

Nel caso che soltanto con la trasformazione del filato si rendano evidenti i difetti, il reclamo deve essere fatto dopo aver effettuato la prova di lavorazione. Il committente, se non interrompe la lavorazione dopo aver riscontrato i difetti, lo fa a suo rischio e pericolo.

## b) LAVORAZIONE RITORCITURA PER CONTO DI TERZI

### 7.1.9 Definizione

La ritorcitura conto terzi consiste in una prestazione di servizi attraverso cui una impresa (ritorcitura) esegue una serie di lavorazioni su merci di proprietà di un'altra impresa (committente) per la trasformazione di filati da capo unico a bouclé, nodini, ecc.

Questo contratto è di regola stipulato verbalmente tra le parti e con esso vengono stabiliti il titolo finale del filato elaborato, il prezzo di lavorazione, i termini di pagamento e la data di riconsegna delle merci lavorate.

Nelle lavorazioni di ritorcitura per conto terzi, consistenti in prestazioni di servizi attraverso cui l'impresa subfornitrice esegue lavorazioni su merci di proprietà dell'impresa committente, il contratto viene, nella maggior parte dei casi, patteggiato verbalmente tra le parti e con esso la tipologia delle lavorazioni da eseguire, il prezzo di lavorazione, i termini di pagamento e le date di riconsegna della merce lavorata.

### 7.1.10 Consegna e spedizione

Per l'impresa esecutrice che provvede al ritiro delle materie prime da lavorare presso la sede del committente o presso una sede diversa ubicata all'interno dell'area tessile pratese, non è previsto in via generale alcun compenso suppletivo per detto ritiro. Analoga procedura avviene di norma per la riconsegna delle merci lavorate.

Qualora il committente sia ubicato al di fuori dell'area pratese, questi provvede autonomamente alla consegna e al ritiro delle merci.

### 7.1.11 Imballaggi

L'impresa committente consegna alla ditta esecutrice della lavorazione, oltre alle merci da lavorare, gli imballaggi per contenere il filato lavorato. Essi sono costituiti da casse, scatole o sacchi di nylon e sono restituiti con il materiale lavorato.

Le merci da lavorare sono costituite da filamenti di nylon di vari titoli su caps e da filati di varie qualità e titoli forniti su rocche. I vuoti, a lavorazione ultimata, sono a "rendere" entro un termine massimo di 60 gg.

In caso di mancata riconsegna, non documentata dal committente, verranno addebitati al prezzo di costo alla data della fatturazione della lavorazione.

In ogni caso le parti si possono accordare per le lavorazioni accessorie, quali vaporizzo, roccatura ecc.. Al committente viene quindi addebitato il costo di queste lavorazioni, comprensivo delle spese per i coni e per gli imballaggi, salvo diverso accordi tra le parti.

### 7.1.12 Accettazione della lavorazione

Il ritiro dei materiali da lavorare non implica l'accettazione dell'ordine di lavorazione da parte dell'esecutore della lavorazione. Il terzista infatti ha la facoltà di recedere dal contratto quando, visionato il materiale da lavorare, ritenga che le specifiche tecniche richieste dal committente non siano ottenibili con quel tipo di materiale.

Se insorgono difficoltà di esecuzione a lavorazione iniziata dovute a vizio dei materiali da lavorare, il terzista avvisa immediatamente il committente e di comune accordo viene concordata la sospensione o meno della lavorazione ed i relativi costi, con autorizzazione scritta e firmata.

### 7.1.13 Titolo dei filati ritorti lavorati

Il titolo o numero del filato finale lavorato corrisponde al rapporto fra lunghezza e peso o viceversa fra peso e lunghezza. Esso può essere indicato con i diversi sistemi riconosciuti a livello internazionale. Il più diffuso nel comprensorio pratese per la titolazione dei ritorti è il sistema metrico (Nm), che corrisponde al numero dei metri contenuto in un chilogrammo.

### 7.1.14 Titolo medio

Nelle lavorazioni di ritorcitura i titoli e le tolleranze relative agli stessi sono quelli risultanti dall'accorpamento di più filati lavorati e/o messi insieme e quindi dipendono dalle caratteristiche del materiale consegnato alla ditta esecutrice.

Le tolleranze dei filati ritorti ammesse sul titolo finale sono comprese fra +/- 10% per i titoli fino a Nm. 2.000 e una scala proporzionale che raggiunge +/- 5% per i titoli oltre il 10.500.

In caso di eccedenze oltre tali tolleranze si procede normalmente ad una transazione, fermo restando che il prezzo di lavorazione viene commisurato al titolo effettivamente riscontrato.

### 7.1.15 Vizi apparenti

Sono considerati vizi apparenti quelli rilevabili ad un immediato controllo visivo o effettuato con strumenti di comune uso e dotazione, a cura del committente, con la normale diligenza. Tali possono essere, ad esempio:

- punti e contaminazioni evidenti di fibre estranee;
- macchie;
- differenze di colore.

### 7.1.16 Responsabilità del lavorante per conto terzi

Nel caso di vizi apparenti la responsabilità del lavorante per conto terzi è limitata al valore della merce riscontrata difettosa in quella fase di lavorazione, nel caso non sia possibile il suo ricondizionamento.

Il lavorante per conto terzi segnala eventuali difetti rilevati durante la lavorazione e non risponde del maggior danno sofferto dal fabbricante o da terzi in conseguenza del vizio stesso.

Nel caso che soltanto con la trasformazione del filato si rendano evidenti i difetti, il reclamo deve essere fatto dopo aver effettuato la prova di lavorazione. Il committente, se non interrompe la lavorazione dopo aver riscontrato i difetti, lo fa a suo rischio e pericolo, con autorizzazione scritta e firmata.

### 7.1.17 Tipologia della lavorazione

La tipologia della lavorazione da effettuare è seguita all'inizio presso la sede della ditta esecutrice dal competente ufficio tecnico del committente che ne deve preventivamente approvare la validità di esecuzione, coerentemente con i termini di consegna stabiliti.

### 7.1.18 Prezzo di lavorazione

Il prezzo di lavorazione, di norma, non varia in relazione al quantitativo lavorato.

### 7.1.19 Termine di pagamento

Il termine di pagamento della lavorazione è, di norma, stabilito sulla base di un libero accordo tra le parti.

Qualunque controversia non dà diritto al ritardo o alla sospensione dei pagamenti delle fatture scadute.

### 7.1.20 Termine di consegna

Sul termine di consegna pattuito per la riconsegna della merce lavorata è ammessa una tolleranza di 5 giorni lavorativi ed oltre per cause di forza maggiore documentate.

## c) LAVORAZIONE DI CARBONIZZO - STRACCI E STRACCIATURA

### 7.1.21 Premessa

La carbonizzazione e la stracciatura per conto terzi, consiste in una prestazione di servizi, attraverso i quali una impresa esegue una serie di lavorazioni su merci (stracci) di proprietà di un'altra impresa (committente), per la trasformazione delle stesse in "lana rigenerata".

Questo contratto è di regola stipulato verbalmente tra le parti, e con esso vengono stabiliti: a) prezzo di lavorazione; b) termini di pagamento, c) la data di consegna delle merci lavorate e d) l'esatta lavorazione da eseguire.

### 7.1.22 Consegna e spedizione

Per l'impresa esecutrice che provvede al ritiro delle materie prime da lavorare presso la sede del committente o presso una sede diversa ubicata all'interno dell'area tessile pratese, non è previsto in via generale alcun compenso suppletivo per detto ritiro. Analoga procedura avviene di norma per la riconsegna delle merci lavorate.

Qualora il committente sia ubicato al di fuori dell'area tessile pratese, questi provvede autonomamente alla consegna e al ritiro delle merci poi lavorate.

### 7.1.23 Accettazione della lavorazione

Il ritiro dei materiali da lavorare non implica l'accettazione dell'ordine di lavorazione da parte dell'esecutore; il terzista, infatti, ha la facoltà di recedere dal contratto quando, visionato il materiale da lavorare, ritenga che le specifiche tecniche richieste dal committente non siano ottenibili con quel tipo di materiale.

Se insorgono difficoltà di esecuzione, a lavorazione iniziata, dovuta a vizio dei materiali da lavorare, il terzista avvisa immediatamente il committente e di comune accordo si procede alla sospensione o meno della lavorazione.

### 7.1.24 Vizi apparenti

Sono considerati vizi apparenti quelli rilevabili ad un immediato controllo visivo o effettuato con strumenti di comune uso e dotazione, a cura del committente, con la normale diligenza. Tali possono essere, ad esempio:

- la carbonizzazione non completa delle fibre;
- l'ingiallimento oltre il normale delle fibre.

### 7.1.25 Tariffa di lavorazione

Viene concordata tra terzista e committente ed applicata sul peso di entrata per chilogrammo.

#### **7.1.26 Cali di lavorazione**

Il processo di carbonizzo e stracciatura comporta un calo di peso che è in relazione alla tipologia del materiale lavorato.

#### **7.1.27 Tempi di consegna**

La riconsegna dei materiali lavorati viene concordata fra le parti di volta in volta.

#### **7.1.28 Responsabilità del lavorante per conto terzi**

Nel caso di vizi apparenti la responsabilità del lavorante per conto terzi è limitata al valore della merce riscontrata difettosa in quella fase di lavorazione, ove non fosse possibile il ricondizionamento della merce stessa. Il lavorante per conto terzi è in dovere di segnalare eventuali difetti rilevati durante la lavorazione e non risponde del maggior danno sofferto dal fabbricante o da terzi in conseguenza del vizio stesso.

#### **7.1.29 Lavorazione di tintura in fiocco per conto terzi**

Per questo tipo di lavorazione valgono tutti i paragrafi relativi alle lavorazioni di carbonizzo e stracciatura precedentemente illustrati.

Specifico di questa lavorazione è la campionatura.

Il committente deve consegnare alla ditta terzista il Campione di colore da riprodurre e le caratteristiche tecniche (solidità della tintura richiesta). Nel caso in cui dette richieste non siano possibili da conseguire il terzista deve avvisare prima dell'inizio della lavorazione il committente.

#### **7.1.30 Vizi di lavorazione di tintoria**

Questi consistono nella differenza di colore raggiunta oltre una certa tolleranza e una differente solidità da quella richiesta; oltre ad evidente contaminazione da fibre estranee a quelle lavorate.

## 7.2 LAVORAZIONI TESSILI CONTO TERZI

RAPPORTI TRA LAVORANTE PER CONTO TERZI E COMMITTENTE

### 7.2.1 Responsabilità del lavorante per conto terzi

Nel caso di vizi apparenti la responsabilità del lavorante per conto terzi è limitata al valore della merce riscontrata difettosa in quella fase di lavorazione, nel caso in cui non sia possibile il suo ricondizionamento.

Il lavorante per conto terzi non risponde invece del maggior danno sofferto dal fabbricante o da terzi in conseguenza del vizio stesso.

### 7.2.2 Avviatura e prima pezza nell'ambito della tessitura per conto terzi

Per ogni tela commissionata in tessitura è uso riportare al committente una striscia di tessuto all'inizio della tessitura della tela stessa per riscontrare eventuali difformità rispetto alle disposizioni ricevute. E' inoltre uso riportare successivamente la prima pezza della tela stessa. Questo esonera la tessitura, qualora il proseguo del lavoro sia conforme ad avviatura e prima pezza, da responsabilità in relazione a vizi apparenti connessi alla lavorazione stessa.

### 7.2.3 Pagamenti

Il termine di pagamento è, di norma, stabilito sulla base di un libero accordo tra le parti. Vale il d.lgs. 192/2012, che recepisce la direttiva europea 2011/7/UE.

Qualunque controversia non dà diritto al ritardo o alla sospensione dei pagamenti delle fatture scadute.

## 7.3 NOBILITAZIONE, TINTURA IN CAPO E LAVORAZIONI CONNESSE

### 7.3.1 Tariffe

Le tariffe per le lavorazioni eseguite in sede di rifinitura e tintoria vengono generalmente definite sulla base di accordi tra le parti, e vengono rivedute annualmente.

### 7.3.2 Consegna del tessuto

Quando il committente invia alla rifinitura e tintoria il tessuto, allega un campione, e il rifinitore è tenuto al rispetto dello stesso per quel che concerne mano e aspetto, mentre la tintoria è tenuta al rispetto del colore. Quando il committente invia alla rifinitura e tintoria il tessuto, allega un campione e il rifinitore è tenuto al rispetto dello stesso per quel che concerne mano e aspetto, mentre la tintoria è tenuta al rispetto del colore.

Ove però il tessuto abbia subito lavorazioni precedenti (pronto per tinta) e queste siano state taciute dal committente, il rifinitore e il tintore non sono responsabili del risultato finale.

### 7.3.3 Termini di riconsegna delle lavorazioni

Di solito vi è un accordo, sul punto, tra le parti, sulla base di un contatto tra il responsabile della produzione e il responsabile del magazzino; viene poi disposto per il trasporto, che generalmente è a carico del rifinitore. Per la tintura in capo, il trasporto è a carico del committente. All'autista della rifinitura viene consegnato un mandato di accompagnamento, che indica il numero delle pezze, i grammi e i metri, la descrizione dell'articolo e del tipo di finissaggio.

### 7.3.4 Responsabilità

Eventuali difettosità riscontrate, relative alla fase di tintura e finissaggio, sono a carico del rifinitore.

La presenza di personale di fiducia del committente nello stabilimento del lavorante non esime quest'ultimo dall'obbligo di segnalare eventuali difetti rilevati e non lo esonera dalle proprie responsabilità.

Qualora intervenga personale qualificato del committente, e questi autorizzi a mandare avanti la produzione, ogni difetto relativo all'autorizzazione data successivamente riscontrato, resta a carico del committente.

### 7.3.5 Forma ed oggetto del contratto

Il contratto è di regola stipulato verbalmente.

Nelle lavorazioni di tintoria, candeggio, stampa, mercerizzazione, finissaggio e trattamenti particolari (irrestringibile, antitarmico, idrorepellente, ignifugo, ecc.), le condizioni che regolano il contratto precedente si intendono valide anche per i successivi rapporti, salvo ulteriori diversi accordi tra le parti.

### 7.3.6 Disposizioni per la lavorazione

Le disposizioni di lavorazione vanno date per iscritto, anche via mail o PEC, e con la massima esattezza, specificando in particolare:

- 1) tipo di fibra e/o denominazione (se nota), composizione percentuale, presentazione di eventuali operazioni antecedenti subite;
- 2) risultato richiesto (solidità, tolleranza di colore, unitezza, mano di finissaggio, ecc.), specificando l'uso cui il materiale sarà destinato.

L'inesatta o incompleta indicazione delle disposizioni di cui sopra solleva il preparatore, il tintore, il finitore da ogni correlativa responsabilità per la riuscita della lavorazione.

Il ritiro dei materiali da lavorare non implica l'accettazione dell'ordine di lavorazione da parte del preparatore, tintore e finitore.

### 7.3.7 Responsabilità del preparatore, tintore, finitore, in relazione alle precedenti lavorazioni

Il preparatore, tintore, finitore non è ritenuto responsabile del risultato del proprio operato quando le operazioni antecedenti non sono state eseguite a regola d'arte.

A maggior ragione non è ritenuto responsabile quando il materiale ha subito similari precedenti operazioni di tintura o finissaggio da parte di terzi.

### 7.3.8 Solidità e riproduzione delle tinte e risultato del finissaggio

La solidità e il grado del finissaggio richiesti, in relazione al costo di lavorazione, vanno specificati dal committente, affinché il preparatore, tintore, finitore, possa orientarsi sulla qualità dei coloranti, dei materiali e metodi da impiegare.

L'imitazione delle tinte e il tipo finito, per quanto possibile, in relazione al richiesto termine di consegna, saranno sottoposti all'approvazione del cliente e, in ogni caso, dovranno corrispondere alla referenza o campione ufficiale rimesso dal cliente, con una tolleranza ragionevole, specie per i filati e i tessuti.

La tolleranza del colore viene stabilita dalla lettura allo spettrofotometro, che non deve essere superiore al parametro 1, come riportato dall'accordo S.M.I.- Sistema Moda Italia.

L'invio della partita da parte del committente vale quale approvazione del campione o tipo.

### 7.3.9 Qualità e quantità del greggio

Premesso che per le lavorazioni tessili invale l'uso di fare riferimento al peso condizionato, ossia mercantile, il preparatore, tintore, finitore accetta i materiali in lavorazione, verificando il peso lordo, il numero dei colli, delle matasse e delle pezze, ma non risponde della qualità e del metraggio dei tessuti e della quantità e del peso netto dei filati, salvo verifica espressamente richiesta dal committente a proprie spese.  
Non risponde altresì delle pezze prive di idonee e regolari testate.

### 7.3.10 Calo, allungamento, accorciamento e modifiche in genere dei materiali tessili in lavorazione

Il preparatore, tintore, finitore non è responsabile del calo normale dei materiali in lavorazione, causato dalla quantità e provenienza degli stessi e dal tipo di lavorazione, ivi compresi gli allungamenti, accorciamenti, nel caso dei tessuti, purché sia rispettata l'integrità delle testate regolari.

Se nel corso della lavorazione il preparatore, tintore, finitore riscontra cali, accorciamenti o allungamenti superiori al normale, o qualsiasi altra irregolarità, ne dà avviso al committente, sospendendo, nel limite del possibile, la lavorazione.

### 7.3.11 Fatturazione ed abbuoni

Per la fatturazione a peso si fa riferimento al peso antecedente la lavorazione (peso reale o condizionato a seconda della richiesta del committente), mentre per la fatturazione a metraggio si fa riferimento al metraggio a lavorazione finita.

Nella lavorazione dei materiali tessili in genere, in presenza di macchie, strappi e altre lievi irregolarità vengono concessi - a definizione - abbuoni, se l'entità del danno non supera l'1% del valore del materiale. In caso di trattamenti, di irrestringibilità, viene calcolata la percentuale di rientro ai fini della fatturazione.

### 7.3.12 Responsabilità

Il preparatore, tintore e finitore risponde di regola per eventuali danni dovuti a vizi e difetti di lavorazione solo nel limite del prezzo di lavorazione, salvo che i vizi e i difetti rendano la merce non idonea all'uso a cui è destinata o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore.

Il preparatore, tintore e finitore non risponde:

- dei materiali del cliente lasciati nei suoi magazzini in attesa di disposizioni di lavorazione per deterioramenti non derivati da cattiva conservazione o custodia da parte del preparatore, tintore e finitore;
- dei materiali finiti o lasciati nei suoi magazzini dopo la comunicazione al cliente dell'espletata lavorazione, nei casi in cui incombe al committente l'onere del ritiro, per le avarie ed altri deterioramenti non derivati da cattiva conservazione o custodia da parte del preparatore, tintore e finitore;
- della lavorazione eseguita, quando il reclamo sia proposto dopo che i materiali abbiano subito lavorazioni o trasformazioni ulteriori. Eventuali vizi o difetti occulti devono essere tempestivamente segnalati al preparatore, tintore e finitore non oltre l'inizio della lavorazione che ha denunciato l'esistenza del vizio, al fine di dare al medesimo la possibilità di porvi rimedio nel modo più logico e opportuno.

### 7.3.13 Pagamenti

I termini di pagamento vengono generalmente definiti sulla base di accordi, nella misura di 60/90 o, nei casi più complessi, 120 giorni data fattura; tali accordi si svolgono sulla base di uno scambio di corrispondenza tra le parti. In mancanza di accordo, viene emessa, in fase di campionatura, fattura a 30 giorni, in attesa di una successiva definizione in sede di accordo tra le parti.

Qualunque controversia non dà diritto al ritardo o alla sospensione dei pagamenti delle fatture scadute.

### 7.3.14 Rientri e misurazioni

#### 1) Tessuti ortogonali

In genere quando parliamo di tessuti ortogonali si intendono tessuti trama/ordito, siano essi solo tinti, ovvero che abbiano anche subito nobilitazione oltre che chimica anche meccanica. La successiva distinzione che possiamo fare è tra tessuti di fibre naturali (cotone, lana, seta, ecc.) in fibre artificiali (viscosa, cupro, modal, ecc.) o in fibre sintetiche (poliestere, nylon, acrilico).

Esaminando le prime categorie è di norma accettato per tutti i tipi di tessuto in fibre naturali, a condizione che abbiano subito dei trattamenti di stabilizzazione, quali sanfor, KD, decatizzo, tumbler, ecc., un rientro massimo del + o - 3%, questo sia al lavaggio secondo la normativa vigente (UNI EN 26330) o al vapore metodo M1000.

La seconda categoria invece è quella più difficile fare rientrare in uso corrente, in quanto quello che normalmente è accettato o subito in virtù delle caratteristiche chimiche delle fibre, le quali sono praticamente non stabilizzabili a meno di non alterarne le caratteristiche, è un valore che non si vorrebbe perché oscillante da + o - 3% ad un massimo + o - 6% misurabile solo dopo lavaggio (prova come sopra)- asciugatura sullo stendino e stiratura con ferro a vapore.

La terza categoria si può contenere nei valori anche più bassi della prima, cioè oscillanti fra + o - 2% solo a condizione che sia effettuato un trattamento di termofissaggio alla temperatura ed ai tempi richiesti dalle singole fibre.

Per quanto concerne invece i tessuti ortogonali monoelastici o bielastici, il problema rientri si fa più importante perché l'elastomero non è facilmente controllabile, per cui occorre fare molta attenzione a tutte le fasi di finissaggio per riuscire ad avere un rientro molto contenuto che è normalmente accettato nell'ordine per monoelastici di trama del + o - 3% per elastici in ordito + o - 4%, mentre per i bielastici è molto importante che i valori di rientro, sia in trama che in ordito,

abbiano un valore molto simile  $\pm 4\%$  trama  $\pm 5\%$  ordito, fatti salvi particolari tipi di tessuto per costruzione tecnica e/o fibre diverse, che possono avere parametri più alti.

## 2) Tessuti a maglia

Anche per questo tipo di tessuti vale la stessa suddivisione di categoria fatta per i tessuti ortogonali, con la sola differenza che non essendo un tessuto trama/ordito, ma un tessuto fatto su telai circolari, i rientri dipendono molto dal tipo di legatura e dalla struttura della maglia stessa, per cui i valori sono molto più alti che nei tessuti ortogonali, soprattutto se per ragioni di aspetto finale non si possono fare determinati trattamenti quali sanfor o tamber. Normalmente i rientri accettati dopo lavaggio e asciugatura in libero (vedi UNI EN 26330) sono nell'ordine del  $\pm 6/7\%$  in entrambi i sensi, se invece sono trattati sanfor, i rientri per essere etichettabili devono essere di  $\pm 3\%$ .

## 2 bis) Tessuti a pelo

Per tessuti a pelo (velluti per arredamento), la lettura allo spettrofotometro non può essere fatta perché non è leggibile e pertanto la tolleranza è soggettiva e di difficile valutazione.

## 3) Misurazioni

Per un effetto di leggera tensione indispensabile nell'arrotolatura, ci possono essere differenze tra una misurazione in arrotolatura e una misurazione di tessuto riposato (cioè sul tavolo); queste differenze, normalmente accettate da tutti, possono avere delle oscillazioni di un massimo  $\pm 1/1,5\%$  per tessuti ortogonali rigidi o elax di trama e di  $\pm 2,5/3\%$  per tessuti a maglia o ortogonali bielastici o elastici in ordito.



# 8 COMMERCIALIZAZIONE PRODOTTI TESSILI

## 8.1 COMMERCIALIZZAZIONE MATERIE PRIME TESSILI

### 8.1.1 Classificazione

a) SOTTOPRODOTTI E CASCAMI DI LANA, FIBRE NOBILI (CACHEMIRE, ANGORA, CAMELLO ECC.) DI FIBRE SINTETICHE E ARTIFICIALI.

Si intendono tutti i sottoprodotti e i cascami provenienti dalle varie lavorazioni tessili:

- cascami della cardatura e pettinature della lana, quali lappole e sottocarda, pettinacee, volandole;
- cascami di fibre sintetiche e artificiali, provenienti dalla pettinatura e dallo strappo;
- cascami provenienti dalla filatura e tessitura, fila e testate di tessitura.

I materiali sopra menzionati vengono trattati su campioni rappresentativi e a peso netto con massima tolleranza dell'1%, escluse le pettinacee di lana che vengono trattate a peso netto condizionato.

Il pagamento viene effettuato su base contrattuale tra le parti.

b) RITAGLI NUOVI DI PURA LANA, FIBRE NOBILI (CACHEMIRE, ANGORA, CAMELLO, ECC.), MISTI E SINTETICI.

Si intendono tutti quei ritagli di scarto provenienti dai tavoli di taglio di capi di abbigliamento o di altre confezioni tessili:

- ritagli pettinati di maglieria e tessitura, fine e ordinaria, a colore o in sorte. Per "in sorte", s'intende mescolati con o senza cimose e accettati nello stato in cui si trovano;
- ritagli cardati di maglieria e tessitura, fine e ordinaria, a colore o in sorte.

Questi materiali vengono trattati su campione rappresentativo ed a peso netto con tolleranza massima dell'1%.

I termini di consegna sono lasciati alla trattativa delle parti.

Il pagamento viene effettuato su base contrattuale.

c) STRACCI

Per stracci si intendono tutti quei materiali provenienti da indumenti usati o assimilati e da arredamenti tessili di ogni genere.

Si suddividono in:

- stracci di lana o misti lana, e possono essere: maglia fine (stame) o ordinaria, saie fini o mezzo fini, gabardine, flanelle fini o mezzofini, tibet, merinos, cheviot, tutti in sorte o a colore. La classifica del materiale a colore può essere concordata fra le parti sulla base di colori specifici.
- stracci di cotone e misti, di fibre sintetiche e artificiali di composizione indeterminata, a colore o in sorte.

Gli stracci vengono trattati su campioni indicativi ed a peso netto con tolleranza massima dell'1% franco magazzino venditore, e con condizioni di pagamento concordate fra le parti.

I termini di consegna sono lasciati alla trattativa delle parti.

Per i punti a), b) e c), vista la natura dei sottoprodotti e cascami, il compratore procede a testare una piccola quantità, per verificare l'idoneità dei materiali prima di procedere alla lavorazione dell'intero quantitativo.

### 8.1.2 Imballaggio degli stracci

Gli stracci sono in genere venduti in balle pressate con involucro di juta o di materiale sintetico, legate con filo di ferro o con reggette.

L'imballaggio è calcolato per merce per tutti gli stracci elencati al paragrafo precedente, ad eccezione delle maglie in sorte e dei ritagli nuovi di lana, per i quali si calcola il peso netto o l'imballaggio viene fatturato a parte.

Nelle compravendite di stracci in genere è in facoltà del venditore consegnare il 5% in più o in meno del quantitativo pattuito

### 8.1.3 Mediazione

Nella compravendita di stracci il mediatore ha diritto ad una provvigione del 3% dal solo venditore

## 8.2 COMMERCIALIZZAZIONE FILATI PETTINATI E CARDATI

### 8.2.1 Ordinazioni

L'ordinazione conferita tramite agente o ausiliare di commercio senza rappresentanza o dipendente del venditore, costituisce proposta che non impegna il venditore fino a quando non l'abbia accettata.

L'accettazione dell'ordinazione deve essere comunicata entro un termine precedentemente pattuito.

Scaduto tale termine, il compratore non è più obbligato.

Il venditore può valersi, per comunicare la propria accettazione o per documentare il contratto concluso, di inoltro di conferma via fax o e-mail, ovvero di modulo di conferma in duplo con diritto a riceverne in restituzione un esemplare validamente sottoscritto e approvato dal compratore. Anche in caso di mancata restituzione, il venditore ha facoltà di considerare il contratto comunque valido, alle condizioni indicate sul modulo di conferma.

### 8.2.2 Offerte di vendita

Le offerte di vendita si intendono normalmente senza impegno, se impegnative devono sempre indicare un termine preciso per la risposta.

### 8.2.3 Disposizione

Per l'esecuzione degli ordini "a disporre", il compratore deve fornire al venditore, entro i termini di cui all'articolo seguente, le specifiche in base alle quali il filato deve essere fabbricato.

Nel caso di esistenza di due o più ordini aventi ad oggetto le medesime specifiche sarà data precedenza alle consegne relative agli ordini eseguiti in data più remota.

### 8.2.4 Termini per le disposizioni

E' uso che i termini per le disposizioni vengano concordati volta volta fra compratore e venditore.

### 8.2.5 Inosservanza dei termini per le disposizioni

Se il compratore non fornisce le disposizioni nei termini stabiliti nella conferma d'ordine, il venditore può costituire in mora il compratore con lettera raccomandata, telegramma, e-mail o fax, concedendogli un ulteriore termine perentorio di dieci giorni per l'invio delle suddette disposizioni. Trascorso inutilmente tale periodo, il venditore ha la facoltà di stabilire nuovi termini di consegna o di annullare la parte di ordine non disposta oppure di fatturare il greggio non disposto.

### 8.2.6 Consegna e spedizione

I filati si intendono normalmente venduti franco destino, con la consegna effettiva della merce direttamente al compratore ovvero allo spedizioniere quando sia convenuta la spedizione a cura del venditore.

Nel caso in cui essi siano venduti franco fabbrica, la consegna ha luogo con la messa a disposizione della merce presso il venditore, comunicata dal compratore mediante telegramma, fax, e-mail o lettera raccomandata, seguiti dall'invio del compratore della fattura e di una distinta delle merci atta ad identificarle.

Nel caso di vendita franco fabbrica il compratore è tenuto a dare precise disposizioni in merito alla spedizione, indicando il vettore o lo spedizioniere che deve provvedervi, oltre che a prendere precisi accordi in materia assicurativa, che tutelino la merce viaggiante.

### 8.2.7 Termini di consegna

E' uso pattuire contrattualmente il termine di consegna o di spedizione.

Sul termine pattuito per la consegna o la spedizione della merce è ammessa una tolleranza di dieci giorni lavorativi.

Per consegna o spedizione "pronta" si intende la consegna o la spedizione entro dieci giorni lavorativi dalla data del contratto.

Nel caso di clausola "consegna o spedizione tassativa entro il" il termine si deve intendere come essenziale.

### 8.2.8 Risoluzione del contratto

Quando il venditore non effettui, in tutto o in parte, le consegne o le spedizioni nei termini stabiliti, il compratore ha diritto alla risoluzione del contratto dopo avere intimato al venditore, a mezzo di lettera raccomandata, telegramma, e-mail o fax, di effettuare la consegna o la spedizione, fissandogli un termine perentorio di almeno dieci giorni lavorativi, trascorsi infruttuosamente i quali, egli avrà diritto a risarcimento di eventuali danni salvo che il ritardo sia derivato da cause di forza maggiore (interruzione forniture, scioperi, chiusure forzate, ecc.).

In caso di modifiche nelle condizioni patrimoniali del compratore, che ponessero in pericolo il conseguimento della riscossione del credito, come pure in caso di decesso, interdizione, inabilitazione, sospensione del pagamento da parte del compratore, cessazione, fusione o modifica dell'impresa, il venditore, a sua scelta, avrà il diritto di risolvere il contratto oppure di esigere particolari garanzie per la sua esecuzione.

### 8.2.9 Titolo

Il titolo o numero del filato corrisponde al rapporto fra lunghezza e peso o viceversa fra peso e lunghezza. Esso può essere indicato con sette sistemi diversi e precisamente:

- a) Inglese (Ne), che corrisponde al numero di matasse di 840 yards ognuna contenute in una libbra inglese;
- b) Metrico (Nm), che corrisponde al numero dei metri contenuto in un chilogrammo;
- c) Tex, che corrisponde al peso in grammi di 1.000 metri di filato;
- d) Numero pratese (Np): fatta salva la valenza storica che rapporta le braccia alle libbre; il titolo ha un rapporto di 1:1750 invece che 1: 1.000, es. numero pratese 10 corrisponde a numero metrico 17,500;
- e) Denari (Td), che è dato dal numero di denari occorrente per fare il peso di 450 metri di filato (tenendo presente che un denaro è pari a grammi 0,05), ovvero dal numero di grammi corrispondente all'unità di lunghezza di 9.000 metri;
- f) Decitex (d.tex) che corrisponde al peso in grammi di 10.000 metri di filato;
- g) Numero Lea (Nlea): che corrisponde ad 1/6 del numero metrico, per i filati di lino, es. numero lea 10 corrisponde a numero metrico 6.000.

Per la determinazione del titolo e conseguente campionamento valgono le norme contenute nelle tabelle UNI riferite al sistema di titolazione convenuto e vigenti alla data di fatturazione del filato.

I sistemi sopra descritti generalmente si applicano:

- a) inglese, ai filati del sistema cotoniero;
- b) e c) metrico e tex, ai filati del sistema laniero;
- d) ed e) denari e decitex ai filati a bava continua.

### 8.2.10 Titolo medio

In caso di contestazione sul titolo dei filati, si procede, in contraddittorio tra le parti, ovvero, in caso che una parte non si presti, su istanza e per opera della parte più diligente, alla estrazione dei campioni, nella misura e nei modi prescritti dalle vigenti norme UNI applicandone le relative tolleranze.

Il venditore può sostituire le casse o i colli i cui campioni risultino di un titolo eccedente la tolleranza (v. norme UNI).

Quando i limiti di tolleranza risultano sorpassati, il compratore ha diritto o alla sostituzione della merce o ad un bonifico da concordarsi tra le parti.

### 8.2.11 Titolo dei filati ritorti e/o trattati

I filati ritorti si designano con il titolo del filato unico e con il numero dei capi di cui sono composti. Di conseguenza nella determinazione del titolo si tiene conto del raccorciamento dovuto alla ritorcitura.

Nella determinazione del titolo dei filati candeggiati, tinti in filo o mercerizzati unici o ritorti, si deve tenere conto delle variazioni normali di peso e di lunghezza, dipendenti dalle operazioni di candeggio, tintoria e mercerizzazione.

I filati compositi e / o fantasia si designano con il titolo finale risultante.

In tutti i suddetti casi va tenuto conto della tolleranza d'uso (norme UNI).

### 8.2.12 Imballaggi

L'imballaggio in scatole, sacchi o colli e quant'altro non restituibile si intende compreso nel prezzo di vendita.

Le casse pesanti, i sacchi ed i supporti non compresi nel prezzo debbono essere restituiti dal compratore in buono stato di conservazione salvo il deperimento normale.

### 8.2.13 Clausola "condizioni dell'Istituto cotoniero"

Quando i contratti di compravendita di filati di cotone sono stipulati con l'apposizione della clausola "condizioni dell'Istituto cotoniero", si viene ad attribuire efficacia contrattuale al regolamento di detto Istituto concernente i termini e le modalità di pagamento, la disciplina degli sconti, le sanzioni per i casi di mora, ecc.

### 8.2.14 Pagamento

I pagamenti vengono convenuti fra le parti.

Trascorsi 15 giorni dalle scadenze pattuite, senza che il compratore abbia effettuato il pagamento, il venditore ha facoltà di ritenere annullato il contratto per la parte non ancora eseguita ed eventuali altri contratti in essere.

### 8.2.15 Vizi apparenti

Sono considerati vizi apparenti quelli rilevabili ad un immediato controllo visivo o effettuato con strumenti di comune uso e dotazione, a cura del cliente, con la normale diligenza. Tali possono essere, ad esempio:

- a) la differenza di titolo;
- b) punti e contaminazioni evidenti di fibre estranee;
- c) macchie;
- d) differenze di colore.

### 8.2.16 Reclami

In caso di contestazione di una determinata partita di merce, il compratore deve fornire al venditore tutti i dati occorrenti a identificare la partita contestata.

L'acquirente può fondare il reclamo su palesi difformità della merce rispetto alla campionatura della stessa da lui conservata e messa a disposizione del venditore per l'accertamento delle lamentate difformità. Spetta inoltre all'acquirente valutare se il filato è idoneo per l'uso che intende farne.

Il venditore è tenuto a prestarsi nel modo più sollecito ai rilievi in contraddittorio per prelievo di campioni od altro, che fossero richiesti dal compratore per l'accertamento della qualità, condizioni e stato della merce protestata.

Il compratore a sua volta deve prestarsi con eguale diligenza ai rilievi in contraddittorio ed agli accertamenti tecnici richiesti dal venditore.

Nel caso che solo la trasformazione del filato renda evidenti i difetti, il reclamo deve essere fatto almeno dopo avere effettuato la prova di lavorazione e comunque non oltre otto giorni dalla scoperta del difetto. Il compratore, se non interrompe la lavorazione dopo averne riscontrato i difetti, lo fa a suo rischio e pericolo.

Il venditore non riconosce più di tre capi difettati per bagno, lotto e partita e non risponde per danni sul filato lavorato. In ogni caso la responsabilità del venditore si intende limitata unicamente al filato difettoso e al suo prezzo.

### 8.2.17 Sostituzione della merce

In caso di sostituzione della merce a seguito dell'esito del reclamo, il venditore deve provvedere alla consegna della metà del quantitativo entro il più breve tempo possibile, compatibilmente con i tempi necessari all'approvvigionamento ed alla produzione del materiale.

Tutte le spese relative al trasporto di andata e di ritorno della casse o colli da sostituire sono a carico del venditore.

### 8.2.18 Tintoria e finissaggio

Nel caso di vendita di filati dello stesso colore, provenienti da più bagni di tintura, il venditore ha l'obbligo di distinguere per il compratore mediante opportuni contrassegni i vari bagni.

Il compratore, a sua volta, è tenuto nelle successive lavorazioni a tenere conto della segnalazione della provenienza da bagni diversi.

### 8.2.19 Tolleranze sui quantitativi

Nell'esecuzione degli ordini di filati di qualsiasi tipo, qualità e confezione, sono ammessi a favore del venditore i seguenti margini di tolleranza in più ed in meno fra i quantitativi pattuiti e quelli effettivamente consegnati:

- a) il 5% per ordini fino a 1.000 chilogrammi;
- b) il 3% per ordini di oltre 1.000 chilogrammi fino a Kg. 5.000;
- c) il 2% per ordini superiori a Kg. 5.000, per i quali la tolleranza non può eccedere i Kg. 500 complessivamente.

### 8.2.20 Tolleranze sul peso

Nelle spedizioni di filati di qualsiasi qualità e confezione viene effettuata la fatturazione a peso condizionato, ed in questo caso valgono le norme UNI contenute nelle tabelle in vigore alla data di fatturazione del filato.

### 8.2.21 Tolleranze sui giri di ritorcitura

Sul numero normale di giri di ritorcitura viene di regola ammessa una tolleranza del 5%.

### 8.2.22 Tara tubetti e supporti

I tubetti leggeri e i tubetti delle rocche sui quali sono avvolti i filati non vengono computati nel peso della merce da fatturare e non sono da restituire al venditore.

Vengono invece restituiti al venditore i tubetti rings pesanti o fusoni, i tubetti pesantissimi rigati per bobine rings e le rocche pesanti, stabilendosi i conguagli di peso nei modi e nei limiti di cui appresso.

#### FILATI DI COTONE

##### A) Tubetti o supporti a perdere

Quando non sia convenuto che il prezzo del filato è comprensivo del costo dei tubetti, il loro peso reale, determinato con le modalità e tolleranze delle norme UNI, viene addebitato come filato entro i seguenti limiti:

- a) tubetti forati di cartone o materiale plastico per rocche di tintoria: 3%;
- b) tubetti leggeri per fusi rings e tubetti delle rocche "soleil" (utilizzati su filatoi a turbina): 2%;
- c) rocche cilindriche o coniche: 1%.

La percentuale si calcola sul peso complessivo del filato più tubetto.

Ogni eccedenza del peso dei tubetti sulle suddette percentuali deve essere bonificata al compratore.

I reclami sulla tara tubetti devono essere fatti entro 30 giorni dal ricevimento della merce.

Le focacce - calze di avvolgimento sono da addebitare al prezzo del filato (loro per netto).

Le percentuali di tara e le focacce comprese nel peso da fatturare formano parte integrante del quantitativo di filati fissato nella conferma d'ordine.

##### B) Tubetti o supporti a rendere

E' applicabile l'uso previsto al successivo punto per i filati di fibre sintetiche.

#### FILATI DI FIBRE SINTETICHE

Il venditore è tenuto ad indicare in fattura il numero dei fusoni o cops da rendere e a fatturare il solo peso netto dei filati. In caso di mancata restituzione da parte del compratore entro un anno dalla consegna, i fusoni o cops vengono

addebitati al costo. Il venditore ha altresì diritto di vedersi riconoscere le spese di sistemazione di quei fusoni o cops che venissero restituiti non in perfette condizioni, ovvero il rimborso al costo nel caso che risultassero inutilizzabili.

#### FILATI DI LANA

Il venditore fattura il peso netto condizionato.

Per i tubetti o supporti a rendere è applicabile l'uso previsto al precedente punto per i filati di fibre sintetiche.

## 8.3 COMMERCIALIZZAZIONE TESSUTI

TESSUTI DI COTONE, LANA, SETA, ECC.

1) Rapporti tra fabbricante, grossista e confezionista

### 8.3.1 Contrattazione

Gli ordini assunti tramite agenti, rappresentanti, ausiliari di commercio, o comunque pervenuti, si intendono sempre “salvo approvazione della casa”. L'ordine si intende accettato dal venditore con l'invio al compratore di una conferma scritta. Ove previsto, una copia di detta conferma dovrà essere restituita al venditore entro 15 giorni dalla data della conferma stessa debitamente sottoscritta dal compratore. Trascorso detto termine la conferma si intende regolarmente accettata dal compratore.

### 8.3.2 Maggiorazioni di prezzo

Il prezzo del tessuto è stabilito, per una normale produzione. Per le pezze tipo, in particolare i tagli-campione, è frequente la richiesta di tagli gratuiti. Comunque per ordini che non raggiungono i minimi di produzione è d'uso stabilire maggiorazioni di prezzo.

Per i tessuti tecnici per l'arredamento la maggiorazione si applica soltanto per ordini che non raggiungono i minimi di produzione e non anche per le pezze tipo, i tagli-campione e le tirelle.

### 8.3.3 Consegna

Ove non diversamente pattuito la vendita si intende “franco fabbrica”; la merce viaggia sempre a rischio e pericolo di chi ne detiene il possesso, per cui è uso che questi si faccia carico delle spese inerenti tale pratica. La consegna ha luogo con la messa della merce a disposizione del compratore ovvero dello spedizioniere o vettore presso lo stabilimento o magazzino del venditore. In mancanza di precise indicazioni da parte del compratore circa lo spedizioniere o vettore incaricato di provvedere al ritiro ed al trasporto della merce, il venditore può effettuare la spedizione con i mezzi che ritiene più opportuni. E' uso accompagnare la merce con documento accompagnatorio, corredato da packing list, firmato, per ricevuta, dal vettore o dal ricevente.

### 8.3.4 Termine di consegna

Il termine di consegna costituisce pattuizione contrattuale. Sul termine pattuito per la consegna della merce è ammessa una tolleranza di dieci giorni lavorativi. Per “consegna pronta” si intende merce immediatamente disponibile in magazzino. La clausola “consegna tassativa entro il termine x” si intende come essenziale (art. 1457 c.c.). Per gli ordini a disporre, la mancata disposizione dei colori da parte del compratore entro il termine stabilito dà luogo alla rinegoziazione del termine di consegna, ferma restando la validità del contratto.

### 8.3.5 Sospensioni o risoluzioni giustificate

Il venditore ha diritto di sospendere la spedizione nei confronti del compratore che non è in regola con i pagamenti, anche se questi si riferiscono a contratti precedenti. Il venditore ha pure diritto di risolvere il contratto nei confronti del compratore moroso, che, diffidato con lettera raccomandata, telegramma, e-mail o fax, non abbia provveduto, entro dieci giorni dalla data di diffida, a coprire la fattura scaduta.

### 8.3.6 Imballaggio

L'imballaggio normale della merce è a carico del venditore. Se per ragioni tecniche è necessario un imballaggio o una confezione speciale, questo è a carico del venditore. Se è richiesto, sebbene, non tecnicamente necessario, un imballaggio o confezione speciale, questo è addebitato al compratore, al prezzo di costo. Il venditore non è tenuto a ricevere di ritorno gli imballaggi usati.

### 8.3.7 Difetti di lavorazione

Gli eventuali difetti di lavorazione, che interessano zone limitate di tessuto, vengono segnalati dal fabbricante con speciali contrassegni (“chiamate”). Essi formano oggetto di bonifico su metraggio totale della pezza. Resta salvo il diritto alla sostituzione della pezza acquistata se le “chiamate” risultano in numero maggiore, in media, di una ogni dieci metri, indipendentemente dall'intervallo tra “chiamata” e “chiamata”.

### 8.3.8 Campione

E' consentito all'acquirente il reclamo fondato su palesi difformità della merce fornita rispetto ad un idoneo campione prelevato dal “coupon” originario o da una parte delle pezze campione accettate, debitamente conservato dall'acquirente e da questo messo a disposizione del venditore per l'accertamento dell'eventuale difformità.

E' onere inoltre al compratore valutare se il tessuto scelto è idoneo all'uso che intende farne.

### 8.3.9 Pagamento

I termini di pagamento decorrono normalmente dalla data della fattura e comunque sono convenuti fra le parti.

### 8.3.10 Vendita a stock

La vendita a stock può essere a stock 'regolare o 'di prima qualità, a stock 'irregolare per qualità o 'di seconda scelta', ovvero con la clausola 'merce vista e piaciuta.

### 8.3.11 Mediazione

All'agente viene corrisposta una provvigione, da pattuirsi col venditore.

TESSUTI DI COTONE, GREGGI, CANDIDI, TINTI E STAMPATI

### 8.3.12 Definizione

Agli effetti dell'applicazione dei presenti usi, sono assimilati ai tessuti di cotone, greggi, candidi, tinti e stampati anche i tessuti di cotone misti con altre fibre purché realizzati con filati di "tipo cotoniero".

### 8.3.13 Criterio di misurazione

Quando non sia diversamente specificato in contratto, si intendono applicati i seguenti criteri di misurazione:

- a) il titolo del filato è espresso dalla numerazione "inglese";
  - b) il numero dei fili sia di ordito che di trama è riferito ad un centimetro;
- l'altezza e il peso si intendono espressi rispettivamente in centimetri entro cimose e in grammi.

### 8.3.14 Classificazione dei vizi apparenti

Sono considerati vizi apparenti quelli rilevabili ad un immediato controllo visivo o effettuato con strumenti di comune uso e dotazione, a cura del cliente, con la normale diligenza. Tali possono essere, ad esempio:

- a) differenza di altezza;
- b) restringimento dimensionale al lavaggio in acqua;
- c) scorrimento dei fili;
- d) differenza di lunghezza;
- e) pezza tagliata in più parti;
- f) differenza di peso;
- g) irregolarità del disegno;
- h) differenza di colore dal campione o variazione di colore nella pezza;
- i) macchie, strappi, tagli, buchi, smagliature, barrature, rigature, rammendo difettoso, nodi grossi del filo, corpi estranei visibili;
- l) pieghe;
- m) irregolarità del filato (per esempio filo grosso);
- n) difetto di finissaggio;
- o) odore sgradevole;
- p) differenza di metraggio rispetto all'ordinato;
- q) differenza di tensione in catena tra il tessuto di fondo e le cimose;
- r) scarto angolare in trama;
- s) sinuosità in trama.

Per quanto concerne i vizi di cui ai precedenti punti b) e c) è fatto obbligo al compratore di verificare rispettivamente gli effetti del lavaggio in acqua sul tessuto e della trazione sulle cuciture prima di qualsiasi lavorazione.

### 8.3.15 Vizi occulti

Sono considerati vizi occulti quei vizi che si manifestano nella successiva lavorazione. E' buona norma che il compratore proceda a testare una piccola quantità, per verificare l'idoneità del tessuto, prima di procedere alla lavorazione sull'intero quantitativo.

### 8.3.16 Tolleranze

Sono ammesse le seguenti tolleranze:

- a) 2% sui fili di ordito e 3% sulle inserzioni, in confronto dei dati contrattuali o del campione, finché la somma dei fili di ordito più quelli di trama corrisponda a quella contrattuale con la tolleranza dell'1%;
- b) 2% sul peso minimo contrattuale;
- c) 1% in meno sull'altezza minima contrattuale;
- d) 5% sulla lunghezza delle pezze, salvo diversa pattuizione.

TESSUTI DI LANA, FIBRE ARTIFICIALI, SINTETICHE E MISTE

### 8.3.17 Definizione

Ai fini dell'applicazione dei presenti usi, sono assimilati ai tessuti di lana, fibre artificiali, sintetiche e miste, anche i tessuti di fibre vegetali e seta, ancorché misti, che comunque non siano compresi nel precedente raggruppamento dei tessuti di cotone.



### 8.3.18 Criteri di misurazione

Quando non sia diversamente specificato in contratto, si intendono applicati i seguenti criteri di misurazione:

- a) il titolo di filato è espresso dal numero 'metrico o 'chilogrammetrico' e dalla numerazione in 'denari o 'tex' o 'Dtex' per i tessuti contenenti filati a bava continua;
  - b) il numero dei fili sia di ordito che di trama è riferito ad un centimetro;
- l'altezza e il peso si intendono espressi rispettivamente in centimetri entro cimose e in grammi.

### 8.3.19 Classificazione dei vizi apparenti

Sono considerati vizi apparenti quelli rilevabili ad un immediato controllo visivo o effettuato con strumenti di comune uso e dotazione, a cura del cliente, con la normale diligenza. Tali possono essere, ad esempio:

- a) differenza di altezza;
- b) restringimento dimensionale al vaporissaggio ed al lavaggio a secco;
- c) scorrimento dei fili;
- d) differenza di lunghezza;
- e) pezza tagliata in più parti;
- f) differenza di peso;
- g) irregolarità del disegno;
- h) differenza di colore del campione o variazione di colore nella pezza;
- i) macchie, strappi, tagli, buchi, smagliature, barrature, rigature, rammendo difettoso, nodi grossi del filo, corpi estranei visibili;
- l) pieghe;
- m) irregolarità del filato (per esempio filo grosso);
- n) difetto di finissaggio;
- o) odore sgradevole;
- p) differenza di metraggio rispetto all'ordinato;
- q) differenza di tensione in catena tra il tessuto di fondo e le cimose;
- r) scarto angolare in trama;
- s) sinuosità in trama.

Per quanto concerne i vizi di cui ai precedenti punti b) e c) è fatto obbligo al compratore di verificare rispettivamente gli effetti del vapore e del lavaggio a secco sul tessuto nonché dalla trazione sulle cuciture prima di qualsiasi lavorazione.

### 8.3.20 Vizi occulti

Sono considerati vizi occulti quei vizi che si manifestano nella successiva lavorazione. E' buona norma che il compratore proceda a testare una piccola quantità, per verificare l'idoneità del tessuto, prima di procedere alla lavorazione sull'intero quantitativo.

### 8.3.21 Tolleranze

Sono ammesse le seguenti tolleranze:

- a) sulla lunghezza delle pezze: salvo pattuizione contraria il 5% in più o in meno della lunghezza precisata in contratto;
  - b) sull'altezza del tessuto: massimo 2% in più o in meno entro cimosa rispetto all'altezza del tessuto stabilita in contratto;
  - c) è ammessa una tolleranza massima di restringimento alla pressa Hoffman del 3% in ordito e 2% in trama;
- sul peso per metro lineare: se in contratto è stabilito un peso del tessuto (in condizioni normali di umidità), è ammessa una tolleranza in più o meno del 5%. Nel caso di articoli la cui lavorazione richieda maggiori tolleranze di peso, queste devono essere stabilite caso per caso. se il peso per metro lineare è indicato con un minimo ed un massimo è ammessa una tolleranza del 5% in più o in meno sul peso medio.

# 9 MAGLIERIA E CONFEZIONI: PRODUZIONE

## a) CAPPELLI

(nessun uso accertato)

## b) VESTITI E BIANCHERIA

### CONFEZIONI IN GENERE PER L'ABBIGLIAMENTO

#### 9.1.1 Sfera di applicazione

Gli usi che seguono si applicano nei rapporti che hanno per oggetto le confezioni per le quali sono stati impiegati tessuti di lana, di cotone, ecc., ad eccezione dei tessuti di maglia.

#### 9.1.2 Ordinazioni

Le ordinazioni conferite a mezzo di intermediari sono sempre "salvo approvazione della Casa", mentre sono impegnative per il compratore.

L'ordine deve essere sempre espressamente confermato da parte del fornitore, il quale può peraltro inviare una conferma d'ordine in duplo, chiedendo che il compratore gliene restituisca una copia firmata.

#### 9.1.3 Disposizioni

Le disposizioni sono generalmente passate all'atto dell'ordinazione. Nei casi di "ordini a disporre" deve essere stabilito il termine entro il quale le disposizioni debbono essere passate.

Nei confronti del compratore che, diffidatone con lettera raccomandata, email o PEC, si astenesse o rifiutasse di passare la disposizione, il venditore ha diritto di annullare la parte di ordine non disposta e di esigere il risarcimento dei danni.

#### 9.1.4 Consegne

E' uso pattuire contrattualmente il termine di consegna.

Sul termine pattuito per la consegna della merce è ammessa, in genere, una tolleranza non superiore a 10 giorni lavorativi.

Per consegna "pronta" si intende la consegna entro sei giorni lavorativi dalla data di contratto.

Nel caso di clausola "consegna tassativa entro il" il termine si deve intendere come essenziale.

Nel caso di ritardata consegna, salvi i casi di forza maggiore e salva la tolleranza sopra indicata, il compratore che abbia impartito le disposizioni in tempo utile e sia in regola con i pagamenti, ha diritto alla risoluzione del contratto limitatamente al quantitativo non consegnato, ed eventualmente alla rifusione dei danni.

#### 9.1.5 Spedizioni

La merce viaggia sempre a rischio e pericolo del contraente che assume l'onere del trasporto.

Nei casi di avaria durante il trasporto dovuta ad imballo insufficiente o irregolare, i danni sono a carico del venditore.

Se la merce è venduta "franco di porto", il vettore è scelto dal venditore. Se la merce è venduta in "porto assegnato", il compratore è tenuto ad indicare il vettore di sua fiducia al momento dell'ordine: in mancanza di tale indicazione il venditore può provvedere alla spedizione con i mezzi che più ritiene idonei nell'interesse del compratore, riaddebitando i costi.

#### 9.1.6 Reclami

A seguito di reclami, riconosciuti da entrambi i contraenti, per i quali non sia stato concordato un adeguato bonifico, il compratore ha diritto di restituire la merce difettosa in porto assegnato, dopo aver concordato con il venditore il modo di spedizione, salvo sempre il disposto degli artt. 1493 e 1494 c.c.

#### 9.1.7 Tolleranza

Sulle misure è ammessa una tolleranza del 2% in più o in meno.

Sulla quantità è ammessa una tolleranza del 5% in più o in meno rispetto a quanto indicato nella conferma d'ordine, purché sia rispettato l'assortimento previsto.

Per quanto concerne i vari materiali impiegati nella fabbricazione del prodotto finale valgono le rispettive tolleranze facenti parte della presente raccolta di usi.

#### 9.1.8 Pagamenti

Il termine di pagamento è, di norma, stabilito sulla base di un libero accordo tra le parti.

Non è consuetudine concedere decorrenze ai pagamenti, tranne che nei casi di accordo su consegna anticipata rispetto al termine pattuito.

Qualunque controversia non dà diritto al ritardo o alla sospensione dei pagamenti delle fatture scadute.

Qualora il pagamento non venga effettuato entro il termine pattuito, il venditore avrà diritto agli interessi, dalla scadenza all'effettivo pagamento, computati al tasso ufficiale della Banca d'Italia, maggiorato di un massimo di 3 punti. Ove siano in corso ulteriori commesse, il venditore potrà inoltre, senza pregiudizio dei suoi diritti, sospendere o annullare le consegne o richiedere con lettera raccomandata, email o PEC il pagamento anticipato o adeguate garanzie.

Il termine di pagamento è, di norma, stabilito sulla base di un libero accordo tra le parti.

Non è consuetudine concedere decorrenze ai pagamenti, tranne che nei casi di accordo su consegna anticipata rispetto al termine pattuito.

Qualunque controversia non dà diritto al ritardo o alla sospensione dei pagamenti delle fatture scadute.

## CONFEZIONI IN GENERE DI MAGLIERIA

### 9.1.9 Sfera di applicazione

Gli usi che seguono si applicano nei rapporti che hanno per oggetto le confezioni per le quali sono stati impiegati tessuti di maglia o prodotte direttamente dal filato.

#### 9.1.10 Ordinazioni

Le ordinazioni conferite a mezzo di intermediari sono sempre “salvo approvazione della Casa”, mentre sono impegnative per il compratore.

L'ordine deve essere sempre espressamente confermato da parte del fornitore, il quale può peraltro inviare una conferma d'ordine in duplo, chiedendo che il compratore gliene restituisca una copia firmata.

#### 9.1.11 Disposizioni

Le disposizioni sono generalmente passate all'atto dell'ordinazione. Nei casi di “ordini a disporre” deve essere stabilito il termine entro il quale le disposizioni debbono essere passate.

Nei confronti del compratore che, diffidatone con lettera raccomandata, si astenesse o rifiutasse di passare la disposizione, il venditore ha diritto di annullare la parte di ordine non disposta e di esigere il risarcimento dei danni.

#### 9.1.12 Consegne

E' uso pattuire contrattualmente il termine di consegna.

Sul termine pattuito per la consegna della merce è ammessa una tolleranza di dieci giorni lavorativi.

Per consegna “pronta” si intende la consegna entro sei giorni lavorativi dalla data di contratto.

Nel caso di clausola “consegna tassativa entro il” il termine si deve intendere come essenziale.

Nel caso di ritardata consegna, salvi i casi di forza maggiore e salva la tolleranza sopra indicata, il compratore che abbia impartito le disposizioni in tempo utile e sia in regola con i pagamenti ha diritto alla risoluzione del contratto limitatamente al quantitativo non consegnato, ed eventualmente alla rifusione dei danni.

Tuttavia, per potersi avvalere di tale diritto, il compratore deve costituire in mora il venditore mediante lettera raccomandata, telegramma, email o PEC.

#### 9.1.13 Spedizioni

La merce viaggia sempre a rischio e pericolo del contraente che assume l'onere del trasporto.

Nei casi di avaria durante il trasporto dovuta ad imballo insufficiente o irregolare, i danni sono a carico del venditore.

Se la merce è venduta “franco di porto”, il vettore è scelto dal venditore, previo accordo con il compratore. Se la merce è venduta in “porto assegnato”, il compratore è tenuto ad indicare il vettore di sua fiducia al momento dell'ordine: in mancanza di tale indicazione il venditore può provvedere alla spedizione con i mezzi che più ritiene idonei nell'interesse del compratore, riaddebitando i costi.

#### 9.1.14 Tolleranza

Sui dati tecnici stabiliti in contratto o indicati nei listini è ammessa una tolleranza, in più o in meno, del 5% sul peso e del 3% sulle dimensioni degli articoli confezionati.

La tolleranza sui pesi di ogni articolo si intende riferita al peso medio di una partita.

Sulla quantità è ammessa una tolleranza del 5% in più o in meno rispetto a quanto indicato nella conferma d'ordine, purché sia rispettato l'assortimento previsto.

#### 9.1.15 Reclami

A seguito di reclami, riconosciuti da entrambi i contraenti, per i quali non sia stato concordato un adeguato bonifico, il compratore ha diritto di restituire la merce difettosa in porto assegnato, dopo aver concordato con il venditore il modo di spedizione, salvo sempre il disposto degli artt. 1493 e 1494 c.c..

#### 9.1.16 Pagamenti

Il termine di pagamento è, di norma, stabilito sulla base di un libero accordo tra le parti.

Non è consuetudine concedere decorrenze nei termini di pagamento, tranne che nei casi di accordi su consegna anticipata rispetto al termine pattuito.

Qualunque controversia non dà diritto al ritardo o sospensione dei pagamenti delle fatture scadute.

## c) CALZATURE

### 9.1.17 Ordini od offerte

Ogni ordine consiste in uno scritto, datato e firmato dall'acquirente e indirizzato direttamente al venditore o rimesso tramite un agente o viaggiatore di commercio.

Detto ordine scritto conterrà, oltre ai dati anagrafici e fiscali dell'acquirente:

- il riferimento e la descrizione dell'articolo ordinato;
- il numero di paia ordinate con la precisazione delle misure;
- il prezzo di ogni paio;
- le condizioni, modalità e termini di pagamento;
- le condizioni, modalità e termini di consegna.

Gli ordini inviati direttamente dall'acquirente al venditore richiederanno una espressa accettazione di quest'ultimo.

### 9.1.18 Prezzi

Salvo espressa pattuizione contraria, i prezzi sono comprensivi dell'imballaggio.

### 9.1.19 Spedizioni e consegne

Se la merce è venduta "franco porto", il vettore è scelto dal venditore.

Se la merce è venduta in "porto assegnato", il compratore è tenuto ad indicare il vettore di sua fiducia al momento dell'ordine; in mancanza di tale indicazione il venditore può provvedere alla spedizione con i mezzi che più ritiene idonei nell'interesse del compratore.

La merce viaggia sempre a rischio e pericolo del contraente che assume l'onere del trasporto riaddebitando i costi. Al venditore fa carico l'obbligo di dichiarare il valore della merce sul documento di trasporto valorizzato ai fini assicurativi.

Nei casi di avaria durante il trasporto dovuta ad imballo insufficiente o irregolare, i danni sono a carico del venditore.

### 9.1.20 Consegne: termini

La consegna dovrà avvenire mediante spedizione o messa a disposizione dell'acquirente, entro il termine indicato nell'ordine. Il suddetto termine potrà essere perentorio, essenziale o meno.

Normalmente il termine non è perentorio, salvo quanto previsto al successivo comma a):

a) Qualora nell'ordine sia stabilito un termine essenziale o perentorio di consegna (indicato con l'espressione "non oltre", o altro equivalente), l'acquirente, in caso di mancato rispetto di detto termine, avrà il diritto di considerare risolto il contratto, senza preventiva messa in mora dal venditore e di chiedere il risarcimento del danno.

b) Qualora la perentorietà o essenzialità del termine non risulti dall'ordine, si applicano le seguenti norme:

- se la consegna non avviene entro il termine pattuito, il compratore dovrà mettere in mora il venditore con lettera raccomandata, email o PEC fissandogli ulteriore termine non minore di 10 giorni lavorativi dalla data di ricezione della messa ed indicando esplicitamente se, trascorso invano detto termine, il contratto si considererà risolto, salvo il diritto del compratore al risarcimento dei danni o se pure la consegna potrà avvenire anche in seguito, dietro riconoscimento da parte del venditore di una penale; detta penale sarà nella misura dell'1% del valore della merce per i primi 10 giorni o frazione di 10 giorni di ritardo, e del 2% per ogni successiva decade o frazione sino ad un massimo del 5%;

- se entro 20 giorni anteriori alla scadenza dei termini di consegna il venditore avrà avvertito con raccomandata, email o PEC che egli non sarà in grado di effettuare la consegna nel termine convenuto, indicando una nuova data non eccedente 20 giorni di proroga dal termine inizialmente convenuto, il compratore avrà diritto di risolvere il contratto con lettera raccomandata, email o PEC da inviarsi entro 10 giorni dalla data di ricezione della comunicazione del venditore. In difetto, la nuova data indicata dal venditore sarà considerata come accettata e costituirà "termine perentorio" di consegna. In quest'ultima ipotesi si applicherà quanto previsto al comma a).

### 9.1.21 Condizioni e modalità di pagamento

La condizione di pagamento è stabilita dal contratto in cui si definiscono i termini di pagamento e gli eventuali sconti.

### 9.1.22 Ritardi nel pagamento

Qualora il pagamento non venga effettuato entro il termine pattuito, il venditore avrà diritto agli interessi, dalla scadenza all'effettivo pagamento, computati al tasso ufficiale della Banca d'Italia, maggiorato di un massimo di 3 punti. Ove siano in corso ulteriori commesse, il venditore potrà inoltre, senza pregiudizio dei suoi diritti, sospendere o annullare le consegne o richiedere con lettera raccomandata, email o PEC il pagamento anticipato o adeguate garanzie.

### 9.1.23 Reclami

Le merci contestate per vizi o difetti di qualità non possono essere spedite di ritorno, se non dietro autorizzazione del venditore, tranne nel caso che il reclamo non sia stato preso in considerazione entro 10 giorni dalla sua presentazione, e dopo una ulteriore diffida. Per vizi e difetti occulti i resi sono possibili fino ad un anno.

Nel caso di accettazione del reclamo da parte del venditore, la merce sarà restituita dopo aver concordato con il venditore il modo di spedizione.

## d) GUANTI, OMBRELLI E ACCESSORI

(nessun uso accertato)

**e) LAVORI IN PAGLIA ED ALTRE MATERIE VEGETALI E ARTIFICIALI DA INTRECCIO**  
(nessun uso accertato)

## **10 COMPRAVENDITA DI PRODOTTI**

## 10.1 PRODOTTI DELL'ABBIGLIAMENTO E DELLA MAGLIERIA

### CONFEZIONI IN GENERE PER L'ABBIGLIAMENTO

#### 10.1.1 Sfera di applicazione

Gli usi che seguono si applicano nei rapporti che hanno per oggetto le confezioni per le quali sono stati impiegati tessuti di lana, di cotone, ecc., ad eccezione dei tessuti di maglia.

#### 10.1.2 Ordinazioni

Le ordinazioni conferite a mezzo di intermediari sono sempre "salvo approvazione della Casa", mentre sono impegnative per il compratore.

L'ordine non rifiutato dalla Casa entro 15 giorni dal ricevimento dell'ordine da parte del fornitore, si intende accettato e confermato; ciò vale anche per l'ordine diretto.

Se viene avanzato un ordine indiretto, o mediato, il venditore può entro 15 giorni inviare una conferma d'ordine in duplo chiedendo che il compratore gliene restituisca una copia firmata. Decorso detto termine l'ordine si ritiene accettato.

#### 10.1.3 Disposizioni

Le disposizioni sono generalmente passate all'atto dell'ordinazione. Nei casi di "ordini a disporre" deve essere stabilito il termine entro il quale le disposizioni debbono essere passate.

Nei confronti del compratore che, diffidatone con lettera raccomandata, si astenesse o rifiutasse di passare la disposizione, il venditore ha diritto di annullare la parte di ordine non disposta e di esigere il risarcimento dei danni.

#### 10.1.4 Consegne

Per le consegne a termine il venditore ha diritto ad una tolleranza di venti giorni.

Se si tratta di "Consegna merce appena pronta" la consegna deve avvenire entro 60 giorni; se si tratta di "Consegna merce pronta" la consegna deve avvenire entro 15 giorni.

Nel caso di ritardata consegna, salvi i casi di forza maggiore e salva la tolleranza sopra indicata, il compratore che abbia impartito le disposizioni in tempo utile e sia in regola con i pagamenti ha diritto alla risoluzione del contratto limitatamente al quantitativo non consegnato, ed eventualmente alla rifusione dei danni.

Tuttavia, per potersi avvalere di tale diritto, il compratore deve costituire in mora il venditore mediante lettera raccomandata, telegramma, email o PEC.

#### 10.1.5 Spedizioni

La merce viaggia sempre a rischio e pericolo del contraente che assume l'onere del trasporto.

Nei casi di avaria durante il trasporto dovuta ad imballo insufficiente o irregolare, i danni sono a carico del venditore.

Se la merce è venduta "franco di porto", il vettore è scelto dal venditore. Se la merce è venduta in "porto assegnato", il compratore è tenuto ad indicare il vettore di sua fiducia al momento dell'ordine: in mancanza di tale indicazione il venditore può provvedere alla spedizione con i mezzi che ritiene più idonei nell'interesse del compratore.

#### 10.1.6 Reclami

A seguito di reclami, riconosciuti da entrambi i contraenti, per i quali non sia stato concordato un adeguato bonifico, il compratore ha diritto di restituire la merce difettosa in porto assegnato, dopo aver concordato con il venditore il modo di spedizione, salvo sempre il disposto degli artt. 1493 e 1494 c.c.

#### 10.1.7 Tolleranza

Sulle misure è ammessa una tolleranza del 2% in più o in meno.

Sono ammesse solo differenze di colore lievissime.

Qualora l'ordine non consenta al venditore di raggiungere il minimo produttivo occorrente per ordinare il tessuto, questi può ridurre le consegne fino al 15% del numero delle varianti; oltre tale limite, dovrà essere richiesto il consenso del compratore.

Per quanto concerne i vari materiali impiegati nella fabbricazione del prodotto finale valgono le rispettive tolleranze facenti parte della presente raccolta degli usi.

#### 10.1.8 Pagamenti

Non è consuetudine concedere decorrenze ai pagamenti, tranne che nei casi di consegna anticipata rispetto al termine pattuito.

#### 10.1.9 Cambio della merce

L'effettuazione del cambio della merce difettosa (per vizi occulti) avviene nel corso della stagione di riferimento.

### CONFEZIONI IN GENERE DI MAGLIERIA



### 10.1.10 Sfera di applicazione

Gli usi che seguono si applicano nei rapporti che hanno per oggetto le confezioni per le quali sono stati impiegati tessuti di maglia o prodotte direttamente dal filato.

### 10.1.11 Ordinazioni

Le ordinazioni conferite a mezzo di intermediari sono sempre "salvo approvazione della Casa", mentre sono impegnative per il compratore.

L'ordine non rifiutato dalla Casa entro 15 giorni dal ricevimento dell'ordine da parte del fornitore, si intende accettato e confermato; ciò vale anche per l'ordine diretto.

Il venditore può inviare una conferma d'ordine in duplo, chiedendo che il compratore ne restituisca una firmata.

### 10.1.12 Disposizioni

Le disposizioni sono generalmente passate all'atto dell'ordinazione. Nei casi di "ordini a disporre" deve essere stabilito il termine entro il quale le disposizioni debbono essere passate.

Nei confronti del compratore che, diffidatone con lettera raccomandata, si astenesse o rifiutasse di passare la disposizione, il venditore ha diritto di annullare la parte di ordine non disposta e di esigere il risarcimento dei danni.

### 10.1.13 Consegne

Per le consegne a termine il venditore ha diritto ad una tolleranza di venti giorni.

Nel caso di ritardata consegna, salvi i casi di forza maggiore e salva la tolleranza sopra indicata, il compratore che abbia impartito le disposizioni in tempo utile e sia in regola con i pagamenti ha diritto alla risoluzione del contratto limitatamente al quantitativo non consegnato, ed eventualmente alla rifusione dei danni.

Tuttavia, per potersi avvalere di tale diritto, il compratore deve costituire in mora il venditore mediante lettera raccomandata, telegramma, e-mail o fax.

### 10.1.14 Spedizioni

La merce viaggia sempre a rischio e pericolo del contraente che assume l'onere del trasporto.

Nei casi di avaria durante il trasporto dovuta ad imballo insufficiente o irregolare, i danni sono a carico del venditore.

Se la merce è venduta "franco di porto", il vettore è scelto dal venditore. Se la merce è venduta in "porto assegnato", il compratore è tenuto ad indicare il vettore di sua fiducia al momento dell'ordine: in mancanza di tale indicazione il venditore può provvedere alla spedizione con i mezzi che più ritiene idonei nell'interesse del compratore.

### 10.1.15 Tolleranza

Sulle misure è ammessa una tolleranza del 2% in più o in meno.

Qualora l'ordine non consenta al venditore di raggiungere il minimo produttivo occorrente per ordinare il tessuto, questi può ridurre le consegne fino al 15% del numero delle varianti; oltre tale limite, dovrà essere richiesto il consenso del compratore.

Per quanto concerne i vari materiali impiegati nella fabbricazione del prodotto finale valgono le rispettive tolleranze facenti parte della presente raccolta degli usi.

### 10.1.16 Reclami

A seguito di reclami, riconosciuti da entrambi i contraenti, per i quali, non sia stato concordato un adeguato bonifico, il compratore ha diritto di restituire la merce difettosa in porto assegnato, dopo aver concordato con il venditore il modo di spedizione, salvo sempre il disposto degli artt. 1493 e 1494 c.c.

### 10.1.17 Pagamenti

Non è consentito concedere decorrenze nei termini di pagamento, tranne che nei casi di consegna anticipata rispetto al termine pattuito.

### 10.1.18 Cambio della merce

L'effettuazione del cambio della merce difettosa (per vizi occulti) avviene nel corso della stagione di riferimento.

## 10.2 PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL LEGNO

### a) LEGNO COMUNE

#### LEGNAMI DA LAVORO

##### 10.2.1 Tipologia del legname da lavoro

Si individuano normalmente i seguenti gruppi:

- A- Tondame;
- B- Squadrati;
- C- Segati;
- D- Tranciati;
- E- Pannelli.

Per ciascun gruppo il legname è qualificato dall'essenza (vocabolo impropriamente quanto correntemente usato per "specie legnosa"), luogo di provenienza, usi e lavorazioni cui è destinato, ecc.

Sono qui di seguito esposte le tipologie di legnami più correnti e commercializzati nella zona della provincia di Prato, indipendentemente dai luoghi di provenienza.

#### A) TONDAME

Salvo diversa indicazione è commercializzato a volume convenzionale, con misurazione del diametro a metà lunghezza, sotto scorza, con arrotondamento per difetto a cm. interi.

##### a) Tondame di conifere

Salvo diversa indicazione la lunghezza viene arrotondata di m. 0,50 in m. 0,50 per difetto. Rientrano in questa categoria:

- Tronchi da sega

In relazione alle dimensioni, si distinguono:

- normale: lunghezza m. 4, diametro minimo cm. 20 misurato in punta;
- lunghezza maggiorata: da m. 4,5 a m. 6,00;
- bottolo: lunghezza da m. 2,00 a m. 3,50;
- sottomisura: diametro da cm. 16 a cm. 1;
- Antenna (Abetella).

In via generale, qualsiasi fusto scortecciato, può essere così definito quando risponde alle caratteristiche di cui sopra; esistono tuttavia varie denominazioni per lunghezza, diametri e destinazioni particolari.

##### b) Tondame di latifoglie

Salvo diversa indicazione la lunghezza viene arrotondata di m. 0,10 in m. 0,10 per difetto.

Per i tronchi di legni esotici è ormai usuale recepire le principali norme dettate dagli organismi preposti nelle varie aree di provenienza. Per i legni tropicali africani il diametro è ricavato preferibilmente, ove la conformazione del tronco lo consenta, dalla media di due diametri in croce su ciascuna delle estremità, altrimenti si procede alla misurazione della circonferenza alla metà del tronco con nastro metrico; in ogni caso le misurazioni sono effettuate sotto scorza. Talvolta vengono concessi abbuoni di misurazione a compensazione di difetti evidenti, allo scopo di evitare il declassamento di qualità.

La paleria di castagno per uso agricolo, scortecciata e aguzzata, viene normalmente venduta a numero.

#### B) SQUADRATI

Sono venduti a volume convenzionale, con misurazione della sezione al calcio, salvo diversa indicazione; per le sezioni obbligate è ammessa una tolleranza di un cm. per lato; la rastremazione massima tollerata è di cm. 0,8 per metro.

##### a) Squadrati di conifere

La lunghezza è arrotondata, salvo diversa indicazione, a m. 0,50 per difetto. Si segnalano in particolare:

- Travi uso Trieste: sono squadrate sui quattro lati e con poco smusso fino a circa un terzo della lunghezza; per la parte restante si tollera una squadratura più superficiale seguente la rastremazione del fusto; in ogni caso almeno due lati devono essere sfiorati dall'ascia fino alla punta.

Lunghezza m. 4 o più; sezioni obbligate, quadrate o rettangolari, da cm. 8x8 a cm. 27x29.

- Travi uso fiume: sono squadrate a lati paralleli per tutta la lunghezza, con tolleranza di smusso; sezioni obbligate come uso Trieste.

- Travi uso Vallombrosa. la squadratura è più leggera di quella praticata per l'uso Trieste, viene però eseguita sui quattro lati da cima a fondo, con tolleranza di smusso; lunghezza m. 3 o più, con arrotondamento per difetto a m. 0,10; sezione libera da cm. 16x16 in su, senza tolleranza.

- Bordonali: sono così denominate comunemente le travi a sezione quadrata da cm. 26x26 in avanti, con lunghezza di m. 6 o più.

#### b) Squadrati di latifoglie

La lunghezza è arrotondata, salvo diversa indicazione, di m. 0,10 in m. 0,10 per difetto.

### C) SEGATI

La lunghezza è espressa in metri, con due decimali. La larghezza è espressa in centimetri, normalmente senza decimali con arrotondamento matematico; per le tavole coniche (rastremate) viene rilevata a metà lunghezza, salvo per i segati di conifere; per le tavole semirefilate viene rilevata a metà lunghezza e a metà smusso; per le tavole in boules (tronchi segati e ricomposti) viene rilevata sulla faccia superiore di ciascuna tavola nell'ordine di composizione e quindi con risultato analogo. Lo spessore è espresso in millimetri; è ammessa una tolleranza di millimetri 2 in più o in meno. Sono da considerarsi a parte i cali per stagionatura naturale o essiccazione artificiale. Per i segati di produzione nazionale sono considerati normali gli spessori da mm. 40 a mm. 80, con progressione di mm. 5 in 5.

#### a) Segati di conifere

- Segati di abete: la lunghezza è arrotondata a m. 0,50 per difetto. La misura della larghezza è rilevata, su tavole collocate in piedi con la parte più larga in basso, a circa m. 1,60 dalla base; è ancora in uso la misurazione mediante corda.

Si distinguono questi principali assortimenti: tombante o monte, primo netto, primo, secondo, secondo andante, terzo, terzo andante.

#### - Tavole

In relazione alle dimensioni si distinguono in:

- normale: lunghezza m. 4, larghezza minima cm. 16, spessori da 20 a 80 mm.;
- lunghezza maggiorata: da m. 4,5 a m. 6;
- sottomisura: larghezza da cm. 8 a cm. 15, spessori normalmente da 10 a 30 mm.;
- bottolame. lunghezza da m. 2 a m. 3,5, larghezza minima cm. 16, spessori più comuni mm. 40,50 e 60;
- cortame: lunghezza da m. 2 a m. 3,5, larghezza da cm. 8 a cm. 15.

#### - Travame e moralame

Le travi segate possono essere a spigoli vivi o a spigoli commerciali (mercantili); per queste ultime la sezione viene misurata a metà lunghezza senza tener conto degli smussi.

La smezzola ha una sezione rettangolare accentuata (da cm. 8x16 a cm. 12x28). Il morale o corrente tipico ha lunghezza di m. 4 e sezione da cm. 5x5 a cm. 8x8; nel moralone o travetto la lunghezza arriva fino a m. 6 e la sezione a cm. 12x12; il mezzo morale ha sezione rettangolare da cm. 3x6 a cm. 6x12. Il listello o cantinella ha lunghezza da 2 a 4 m. e sezione ridotta (da cm. 1x2 a cm. 4x4).

#### - Segati di pino

#### b) Segati di latifoglie

La lunghezza è normalmente arrotondata per difetto di m. 0,10 in m. 0,10; tuttavia per i segati ricavati in Italia da tronchi esotici si sceglie anche al mezzo decimetro (sempre per difetto).

### D) TRANCIATI

Si indicano con questo termine il sottile foglio di legno che si ottiene con l'operazione di tranciatura del tronco intero o, più frequentemente, di sezioni longitudinali dello stesso.

Lo spessore varia normalmente tra 4 e 30 decimi di millimetro; il più comune è quello di 6/10, denominato volgarmente anche "impiallacciatura" (termine che propriamente indica l'operazione con la quale si appone un sottile foglio di legno pregiato, detto "piallaccio", sopra una base di legno più comune o su di un pannello).

Il tranciato è venduto misurandone la superficie, espressa in mq. con due decimali; la lunghezza è arrotondata per difetto di cm. 5 in cm. 5, la larghezza viene rilevata a metà lunghezza ed è arrotondata al centimetro intero per difetto.

L'unità minima commerciata è il pacco o biglia, normalmente costituita dall'insieme di 16 o 32 fogli ricavati in sequenza dallo stesso blocco di legno.

### E) PANNELLI

La voce generica indica un elemento caratterizzato da superficie regolare e notevole con spessore proporzionalmente modesto. La produzione e l'impiego di pannelli nella costruzione di mobili e nell'arredamento in genere ha avuto un notevole sviluppo negli ultimi anni.

La vendita avviene normalmente a superficie per i pannelli di spessore più modesto e a volume o a superficie per gli altri. Le dimensioni superficiali sono espresse con arrotondamento al centimetro intero utile; lo spessore è indicato in millimetri.

Molteplici sono gli elementi che ne caratterizzano il valore commerciale: tecnica costruttiva, materiali impiegati (in particolare per l'eventuale rivestimento esterno di pregio), incollaggio, densità, aggiunta di sostanze che conferiscono particolari qualità (pannelli ignifughi, idrofughi) ecc.

In relazione alla composizione si distinguono i più commercializzati:

#### a) Compensato

E' costituito dall'incollaggio di più fogli sottili di legno posti con le fibre in direzione incrociata; i più comuni sono costituiti da tre fogli di pioppo per uno spessore complessivo di 3 o 4 mm. e sono venduti a mq.

Quando sono usati 5 fogli o più per ottenere spessori da mm. 8 fino a mm. 40 si parla più comunemente di multistrati e la vendita avviene normalmente a mc.

I controplaccati sono rivestiti sulle due facce con un legno di maggior pregio e con il nome di quest'ultimo vengono comunemente denominati; i più comuni hanno uno spessore di mm. 4 e n. 5 strati complessivi. Sono normalmente venduti a mq. anche per gli spessori maggiori.

#### b) Pannelli composti

Il più comune è di c.d. Paniforte Listellare, costituito da un'anima formata con l'accostamento di listelli (normalmente di pioppo o abete) rivestita con uno o due sottili fogli di legno su ciascuna faccia.

#### c) Pannelli di particelle

Comunemente detti "truciolari", sono costituiti da minute scaglie di legno spruzzate con resine e pressate a caldo. Le superfici possono essere grezze, trattate oppure ricoperte con materiali di finitura.

Sono generalmente detti "laminati" i truciolari ricoperti con strati di carta impregnata o sottili fogli di plastica; altrettanto genericamente sono detti "nobilitati" i truciolari muniti di finitura colorata a imitazione del legno o comunque decorativa; vengono commercializzati anche truciolari ricoperti con vero e proprio laminato plastico decorativo.

Per truciolari placcati s'intendono invece quelli ricoperti con un sottile foglio di legno pregiato.

Tutti i truciolari sono normalmente venduti a mq.

#### d) Pannelli di fibra

Sono ottenuti dalla sfibratura del legno con aggiunta di additivi e successiva compressione più o meno spinta della pasta ottenuta. Sono normalmente venduti a mq.

In relazione alla densità finale si distinguono:

- P. isolanti o porosi (fino a 40 gr/cm<sup>3</sup>)

- P. semiduri (da 40 a 80 gr/cm<sup>3</sup>)

- P. duri (oltre 80 gr/cm<sup>3</sup>)

I pannelli duri hanno spessore modesto (da 2 a 7,5 mm) e sono spesso conosciuti con le denominazioni commerciali di fabbrica (Masonite, Faesite ecc.); talvolta presentano superfici decorative.

Negli ultimi anni hanno registrato un notevole sviluppo i c.d. Pannelli a media densità (o M.D.F.= medium density fiberboard), caratterizzati appunto da una densità intorno ai 75 gr/cm<sup>3</sup> (48 lbs. per piede cubo) e con spessori tra 6 e 40 mm. Presentano una compattezza sufficientemente uniforme e si prestano quindi a lavorazioni anche complesse sulle superfici e sui bordi.

### 10.2.2 Calo tecnico del legname

Detto calo si manifesta durante la stagionatura c/o l'essiccamento del tavolame e varia a seconda dell'essenza.

Oltre alla perdita di volume dovuta alla riduzione delle parti acquee si manifestano altri fenomeni dovuti a spaccature, torsioni, cipollatura, ecc. che incidono sulla resa finale del tavolame. Detto calo non riesce a compensare eventuali vantaggi derivati nella conversione delle misure.

### 10.2.3 Contrattazioni

Per gli assortimenti di legname importato da altre provincie valgono gli usi e le consuetudini dei luoghi di provenienza.

La consegna si intende effettuata franco partenza salvo diversa pattuizione fra le parti con particolare riferimento al valore minimo della commessa.

Il venditore non ha obbligo di garanzia per la merce collaudata, salvo che per la stagionatura.

Per legnami nostrani, ogni e qualunque spesa dell'imposto su strada camionabile a destino resta a carico del compratore, se non è altrimenti convenuto.

### 10.2.4 Mediazione

Al mediatore intervenuto nella compravendita di legname spetta una provvigione del 2% dal venditore e dell'1% dal compratore.

## SEMILAVORATI

### 10.2.5 Perline e listoni

Per listoni e perline si intendono "tavole di legno piallato e sagomato, i cui orli sono lavorati e segnalati per permetterne l'adattamento, mediante incastro, dei relativi pezzi tra di loro".

La misurazione di detti manufatti viene effettuata a superficie convenzionale, pari alla superficie effettiva della tavola greggia da cui tali manufatti sono ricavati (ivi compresi quindi gli sfridi di lavorazione e l'orlo di battuta). Ne consegue che, con riferimento alla perline più commercializzata (larghezza cm. 10), un metro quadro convenzionale di prodotto è atto a ricoprire circa mq. 0,90 di superficie effettiva.

Tale uso non si applica a listoni e perline ottenuti da materiali diversi dalle tavole di legno greggio, per i quali viene invece misurata la superficie utile effettiva.

### **10.2.6 Parquets**

I parquets composti (ottenuti dall'assemblaggio di listoni o tavolette) e/o prefiniti, sono misurati a superficie utile effettiva.

#### **b) COMPENSATI**

(v. lettera a), punto E)

#### **c) MOBILI E INFISSI**

MOBILI

### **10.2.7 Denominazioni**

Con la denominazione "in noce", "in mogano", oppure "di noce", "di mogano", ecc. si intende designare mobili in cui la sola parte esterna è impiallacciata o placcata con i predetti legni.

Quando il mobile è massiccio, detta sua qualità viene espressamente dichiarata.

In assenza di tali specifiche si intende che la struttura del mobile può essere realizzata in paniforte, listellare, truciolare, tamburato, medium density o altri materiali.

Con l'espressione "a noce", "a mogano", ecc. si indicano mobili che hanno la tinta in color noce, mogano, ecc.

Il commerciante deve denominare la merce in vendita così come è denominata dal produttore, senza apportare alcuna variazione.

### **10.2.8 Consegna**

Nelle compravendite a privati, sia da parte di fabbricanti che da parte di commercianti, è uso che i mobili siano venduti messi in opera presso l'acquirente; per le consegne da effettuarsi fuori dell'ambito del Comune ovvero per messe in opera particolarmente laboriose, salvo pattuizioni diverse, la maggiore spesa di trasporto e mano d'opera è a carico dell'acquirente

Visto che una certa diffusione sta ottenendo il settore dei mobili ed accessori venduti in kit di montaggio, in tal caso la merce è venduta "franco negozio", escludendo servizi di trasporto e montaggio.

INFISSI

(v. titolo 12 - Cap. 2 "Opere edilizie e stradali")

#### **d) CARRI DA STRADA**

(nessun uso accertato)

#### **e) LAVORI IN SUGHERO**

(nessun uso accertato).

## 10.3 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTOCINEMATOGRAFICHE

Per tutte le lavorazioni di seguito elencate è d'uso che l'ordine e la conferma d'ordine abbiano come base lo stesso identico testo.

### a) CARTA E CARTONI

#### 10.3.1 Ordinazioni

Le commissioni ricevute, come pure i regolamenti dei conti eseguiti a mezzo degli agenti dei fornitori, sono sempre soggetti all'approvazione della Casa venditrice. Qualora l'ordine non sia stato rifiutato entro 20 giorni dall'assunzione da parte dell'agente, o dal ricevimento in caso di ordine diretto, si intende accettato.

#### 10.3.2 Ordinazioni speciali

Nei casi di ordinazione per speciali fabbricazioni, il committente è obbligato ad accettare alle condizioni contrattuali il fabbricato in più e in meno fino al 10% per le commissioni di almeno 1000 Kg. Se la commissione è inferiore ai Kg. 1000 il limite di tolleranza è del 30%

Nel limite del comma precedente il committente è obbligato ad accettare la seconda scelta sino al 5%. La seconda scelta comporta una riduzione di prezzo del 10%.

#### 10.3.3 Specie di vendita

La carta è contrattata a peso oppure a risma o rotoli o bobine del peso convenuto o pianali. In quest'ultimo caso la carta viene impilata su pianali di legno serrati con involture di polietilene o carte trattate. La risma di carta stesa è composta di 500 fogli. La risma di carta allestita e piegata (bianca o rigata) può essere composta di 400 o 500 fogli. La carta, comunque confezionata, deve riportare gli elementi identificativi della qualità, della quantità, il numero di fabbricazione ed il verso di fibra.

#### 10.3.4 Composizione dell'impasto e collatura

Il fabbricante è libero di comporre l'impasto come meglio ritiene, a condizione che il prodotto risponda alle proprietà del tipo richiesto o del campione base.

Se è convenuta carta senza pasta di legno, si intende che la carta, anche se composta di qualunque genere di fibre vegetali, non deve contenere pasta di legno meccanica.

#### 10.3.5 Peso ed imballaggi

Nel peso nominale della carta, indicato per risma o pacchi o per rotoli, è compreso il peso della confezione e precisamente il peso della carta da involti, dei cartoncini di rinforzo, dei nastri e dei cordoncini.

Nel peso nominale della carta indicato per metro quadrato, gli involucri di cui sopra sono da considerare come merce da fatturare.

Nel peso della carta in rotoli o bobine è compresa anche la bobina (anima interna).

#### 10.3.6 Tolleranze sulla carta

Sul peso per metro quadrato della carta, indicato nella commissione, è ammessa una tolleranza in più o in meno nella seguente misura:

a) per la carta in formati (escluse le carte da impacco e imballo):

- sino al 5 % per le carte inferiori a 20 gr. per metro quadrato;
- sino al 4% per carte del peso da 21 a 40 gr. per metro quadrato;
- sino al 3 % per carte del peso da 41 a 60 gr. per metro quadrato;
- sino al 2 % per carte del peso da 61 a 180 gr. per metro quadrato;
- sino al 3 % per carte del peso da 181 a 240 gr. per metro quadrato;
- sino al 6% per le carte del peso superiore a 240 gr. per metro quadrato;
- sino al 5 % per tutte le carte a mano in genere e per tutte le carte asciugate ad aria (gelatinate).

b) per la carta in rotoli, nei limiti delle tolleranze previste per le corrispondenti carte in formato (vedi punto a);

c) per le carte da impacco e da imballo, sia in formato sia in rotoli, sino al 5%;

d) per le carte ondulate, sino al 6%.

L'accertamento della rispondenza del peso effettivo a quello contrattato non è affatto in base al peso di singoli fogli o di pezzi staccati di rotoli eccedenti i limiti di tolleranza ma sulla media di più fogli dell'intera partita.

Le carte in formato disteso sono fornite non squadrate e cioè tali come provengono dalle macchine continue o dalle tagliatrici in foglio.

Sulle carte stese è ammessa una tolleranza di misura di 4 mm. in più o in meno sulle due dimensioni.

Uguale tolleranza è ammessa sulla larghezza delle carte in rotoli di grande formato.

Sulle carte rifilate e squadrate la tolleranza ammessa è di mm. 2.

Le carte di paglia greggia sono fornite intonse.

Leggere differenze di tinta, di purezza e di tenacità delle carte non danno luogo a reclami o rifiuto da parte dei committenti; le stesse piccole differenze sono ammesse tra le differenti parti di una medesima ordinazione le quali, per quanto riguarda la tinta, devono invece essere accuratamente separate nella scelta e segnalate al committente in fattura. Possono invece dar luogo a reclamo differenze di colore quando la fornitura è riferita a un ordine di colore a campione.

Nelle forniture di carte in rotoli non sono accettati dal fabbricante scarti di ritorno di carta stampata.

I rotoli difettosi devono essere tenuti a disposizione del fornitore.

Per la carta da giornale non è ammessa la liquidazione delle fatture a resa, cioè ragguagliata al numero delle copie stampate del giornale.

Per le confezioni di cartoni in fogli, in pacchi da 25 Kg., la tolleranza ammessa è:

- di fogli 1 in più o in meno per pacchi da 8 a 20 fogli;
- di fogli 2 in più o in meno per pacchi da 22 a 30 fogli;
- di fogli 3 in più o in meno per pacchi da 35 fogli in avanti.

### 10.3.7 Formati dei cartoni

Salvo diversa precisazione, i cartoni fini sono del formato di cm. 70x100. I cartoni vegetali, cuoio e bianco, ed i cartoni greggi fabbricati a mano-macchina, sono forniti non rifilati, nel formato di circa cm. 71x101.

## b) PRODOTTI TIPOGRAFICI

### 10.3.8 Ordinazioni

L'ordinazione o commissione può essere fatta direttamente all'azienda grafica oppure trasmessa a mezzo dei suoi viaggiatori o rappresentanti; in entrambi i casi salvo patto contrario il contratto di vendita si intende effettuato presso la sede dell'azienda grafica venditrice.

Qualora l'azienda grafica non abbia rifiutato l'ordine entro 20 giorni dall'assunzione dell'ordine stesso da parte dell'agente, ovvero dalla data del ricevimento in caso d'ordine diretto, l'ordine si intende accettato. L'ordinazione o commissione fatta a mezzo rappresentante o viaggiatore è subordinata all'approvazione dell'azienda grafica venditrice. La vendita viene effettuata per merce resa a domicilio dell'azienda grafica.

### 10.3.9 Preventivi

Le offerte e i preventivi semplici sono a carico delle aziende offerenti.

I preventivi e le offerte se accompagnati, a richiesta del committente, da progetto di esecuzione di lavoro, disegni, pagine di saggio, bozzetti, composizioni di prova, od altro, sono a carico del committente qualora non segua l'ordinazione.

Il preventivo per la fornitura di volumi, dei quali è impossibile calcolare precedentemente il numero delle pagine, si fa ad un tanto al "sedicesimo".

Le pagine bianche o solo parzialmente stampate vengono fatturate allo stesso prezzo delle pagine interamente stampate.

I prezzi segnati su preventivi impegnano l'azienda grafica per 8 giorni, e si intendono fatti:

- a) per originali per la stampa dattiloscritti su una sola facciata del foglio ben distinti, numerati e ordinati e con l'indicazione dei caratteri da usare (corsivo, neretto, maiuscoletto, ecc.);
- b) per originali di modula commerciali, inserzioni pubblicitarie e lavori diversi, tracciati o indicati nelle loro porzioni di testo e di spazio;
- c) per originali su supporti magnetici devono esser compatibili con gli impianti del fornitore. Qualora ciò non fosse possibile saranno a carico del committente le eventuali spese di interfacciamento o altre comunque necessarie per rendere il supporto compatibile con l'impianto del fornitore.

Il committente ha diritto al ritiro di due copie delle prime bozze e di due delle seconde bozze.

Non si intendono compresi nel prezzo del preventivo e vengono perciò fatturati a parte:

- a) le bozze richieste in più;
- b) il maggior costo per le lavorazioni che per causa o ordine del cliente devono essere eseguite in ore straordinarie. La misura del soprapprezzo è fissata considerando le maggiorazioni stabilite dai contratti di lavoro;
- c) le spese occorrenti a rendere gli originali di fotografie, i disegni, gli scritti poco chiari e tutto il materiale in condizioni adatte alla regolare lavorazione;
- d) i bozzetti esecutivi, i progetti di composizione e stampa, l'esecuzione di copie di prova, i clichés, le pellicole, i punzoni, ecc., quando non siano dettagliatamente specificati nel preventivo.

La consegna; successiva alla presentazione del preventivo, degli originali e del materiale necessario per l'esecuzione del lavoro costituisce accettazione integrale delle condizioni del preventivo stesso, anche se di questo non è stato dato regolare benessere.

### 10.3.10 Modificazioni ordinate dal committente

Iniziato il lavoro, le spese relative a qualunque modificazione ordinata dal committente sono a suo carico.

Tutte le comunicazioni o variazioni relative al lavoro da eseguire devono essere date per iscritto. Le comunicazioni e variazioni fatte verbalmente non sono in nessun caso opponibili all'azienda grafica.

Le modificazioni al testo delle composizioni, il cambiamento del carattere precedentemente convenuto, la variazione delle disposizioni del testo, della giustezza e dell'impaginazione e le composizioni non utilizzate sono a carico del committente.

### 10.3.11 Quantitativi di stampa

I quantitativi ordinati sono soggetti ad una tolleranza dal 2% al 10% in più o in meno a seconda della quantità, qualità e difficoltà del lavoro.

Il committente è tenuto al pagamento della quantità effettivamente consegnata.

Tutte le copie, che per disposizioni di legge e di regolamento debbono essere consegnate a Enti o Autorità, sono a carico del committente.

### 10.3.12 Esecuzione

L'azienda grafica, per esigenze tecniche, non risponde della esatta riproduzione delle tonalità degli originali a colori, ma è tenuta ad ottenere la massima approssimazione possibile nell'esecuzione definitiva, compatibilmente con il numero dei colori ed il sistema di stampa adottato. Ove non siano intervenuti tra le parti precisi accordi sulla destinazione e l'uso del prodotto, l'azienda grafica non risponde dell'inalterabilità dei colori a causa di agenti chimici o atmosferici.

L'azienda grafica non assume responsabilità per errori sfuggiti all'attenzione del committente nella correzione di bozze di stampa o delle prove.

Se il committente non restituisce le bozze corrette e approvate, o si limita a dare una semplice autorizzazione alla stampa, l'azienda grafica è esente da qualsiasi responsabilità per eventuali errori non segnalati.

Il committente risponde delle maggiori spese per qualsiasi sospensione del lavoro dovuta a causa a lui imputabile.

Il committente è tenuto a restituire le bozze corrette entro un termine da 30 a 60 giorni a seconda della mole e della natura del lavoro; qualora, per ritardo nella restituzione delle bozze, l'azienda grafica debba tenere il materiale lavorato immobilizzato per un tempo superiore a quello sopra indicato, il committente è tenuto a corrispondere un compenso valutato su una base dall'1% al 2% al mese del valore del materiale stesso.

Comunque, trascorsi 60 giorni dalla scadenza del termine suddetto l'azienda grafica ha facoltà di procedere alla scomposizione del materiale lavorato immobilizzato, previa costituzione in mora del committente almeno quindici giorni prima a mezzo lettera raccomandata A.R.; in tal caso l'azienda grafica ha diritto al pagamento del lavoro eseguito, delle spese di impianto e del materiale, del mancato guadagno, della carta e del supporto destinati al lavoro commissionato, i quali restano a disposizione del cliente.

### 10.3.13 Proprietà artistica

Il diritto di riproduzione di ogni modello di composizione grafica, di ogni disegno, bozzetto, fotografia, confezione, ecc. resta riservato all'azienda grafica che lo ha creato e messo in atto. Ciò vale anche per le idee ricavate da tali lavori.

La consegna di un modello, disegno, bozzetto, fotografia, confezione, ecc. al committente anche con i relativi clichés e pellicole non implica la cessione del diritto di usufruirne in proprio, né di trasmetterlo ad altri per le riproduzioni a stampa.

Anche quando il cliente abbia acquistato il diritto di riproduzione, la proprietà industriale e in particolare i brevetti rimangono in ogni caso di proprietà esclusiva del venditore.

Se l'azienda grafica stampa in esclusiva per un proprio cliente un soggetto ricavato da bozzetto dello stampatore, quando non vengano commissionate le stampe per 2 anni dall'ultima consegna, il soggetto si intende svincolato dall'esclusiva.

La consegna da parte del committente degli originali da riprodurre implica per il committente stesso garanzia del diritto di proprietà e/o di riproduzione dei suddetti originali.

### 10.3.14 Proprietà degli impianti

La composizione e le stereotipie in piombo, i clichés, le pellicole, le pietre litografiche, gli zinchi di macchine per offset, i rami per rotocalco, i negativi fotografici su vetro o altro materiale (es. i negativi a tono continuo di selezione e i negativi al tratto), i supporti magnetici, le forme di fustelle sono sempre di proprietà dell'azienda grafica anche quando il committente abbia pagato l'importo della spesa della lavorazione.

L'azienda grafica non è tenuta a conservare materiale inerente a lavori eseguiti e consegnati, salve le seguenti eccezioni:

a) l'incisione litografica in pietra, che non può essere distrutta prima che siano decorsi sei mesi dalla consegna del lavoro, con esclusione peraltro delle incisioni per biglietti da visita e partecipazioni, che vengono distrutte alla consegna del lavoro;

b) le pellicole, che a richiesta del committente possono essere conservate per eventuali ordini di ristampa; trascorsi tre anni senza che il cliente abbia impartito detti ordini, l'azienda grafica può procedere alla loro distruzione senza che il cliente abbia diritto a reclami di sorta. Il suddetto termine è ridotto ad un anno per i clichés;

c) per i supporti magnetici potranno essere previsti accordi particolari fra committente e fornitore.

Qualora, per accordi speciali intercorsi con il committente, le composizioni tipografiche, debbano esser conservate per un certo periodo di tempo, l'azienda grafica non risponde degli eventuali sfasciamenti e degli errori derivanti dalla necessaria manipolazione delle composizioni da archiviare e di conseguenza la spesa di revisione e di correzione per le ristampe è a carico del committente.



Il corrispettivo dovuto all'azienda grafica per il materiale immobilizzato è calcolato sulla base del 10% annuo del capitale rappresentato dal quantitativo in Kg di lega, valutato al prezzo del giorno di fatturazione per le composizioni; nella stessa misura dei 10% sul conto dei clichés o altri eventuali materiali qualora non siano già stati addebitati al committente.

### 10.3.15 Esecuzione clichés e pellicole

Quando l'oggetto del contratto è la fabbricazione di clichés, pellicole e retinate o al tratto per offset e pellicole positive a tono continuo per rotocalco, tale materiale diviene di proprietà del cliente.

I clichés e le pellicole sono eseguiti su disegni o fotografie fornite dal committente; gli eventuali ritocchi alle fotografie o disegni sono a carico del committente.

I clichés e le pellicole sono fatturati a superficie; per la fatturazione la superficie utile si ottiene iscrivendola in un rettangolo e moltiplicando la base per l'altezza, entrambe maggiorate di un centimetro.

Per la determinazione delle superfici minime dei vari tipi di incisione o di pellicole, nonché per il calcolo dei formati ottimali delle selezioni a colori, valgono i prontuari emanati dai Consorzi Industriali Fotomeccanici Italiani.

Per ogni lavoro tipografico o litografico a colori, essendo esso la riproduzione di un bozzetto, disegno, fotografia, ecc. precedentemente approvati, le prove di torchio non sono suscettibili di modificazione, intendendosi le prove presentate solo per l'approvazione delle tonalità dei colori.

Per i manifesti murali o affissi a colori e per i lavori di rotocalcografia e di fototipia non è d'obbligo la presentazione della prova.

Per i lavori grafici comuni, cioè non riguardanti riproduzioni cromatiche, le prove sono consegnate in nero con la sola indicazione dei colori che saranno impiegati nella stampa. Se il committente desidera avere le prove tirate sulla carta destinata al lavoro e nei colori definitivi, le spese relative gli sono addebitate.

### 10.3.16 Materie prime e quantitativi di scarto

La materia prima necessaria all'esecuzione dell'ordine è abitualmente fornita dall'azienda grafica.

La carta, i cartoni, le tele e qualsiasi altro materiale sono forniti dall'azienda grafica e venduti alla clientela con le medesime tolleranze e norme cui le cartiere e gli altri produttori usano subordinare le loro vendite ai grafici.

Per quei tipi di carta che richiedono una speciale fabbricazione, il committente è tenuto ad anticipare la metà del costo complessivo della carta.

Per quei lavori, la cui durata, giustificata dalla mole, sia superiore a tre mesi, lo stampatore non è tenuto a mantenere costanti il tipo e il prezzo della carta, a meno che il committente non anticipi l'importo dell'intera fornitura.

Nel caso che la carta necessaria al lavoro commissionato sia fornita dal committente, essa deve avere i requisiti necessari alle esigenze tecniche del sistema di stampa impiegato. L'azienda grafica non risponde dei difetti di stampa dipendenti dalla qualità della carta fornita.

Quando il committente fornisce la carta all'azienda grafica, nel rendiconto di questa, è ammesso uno scarto complessivo sul prodotto finito dal 3 all'8%. Le percentuali di scarto sono calcolate in relazione alla quantità, alla qualità, al numero dei passaggi e alle difficoltà di stampa.

Quando il piombo è fornito dal cliente è ammesso un calo dei 3 % per ogni fusione.

Per la legatoria è ammesso uno scarto dall'1 % al 3 % sui fogli stampati a seconda della quantità, qualità e difficoltà del lavoro.

Per le tele, i cartoni e le carte per rivestimento di copertine fornite dal committente è calcolato uno scarto dal 2 % al 4 % sul numero delle copertine ricavabili dal suddetto materiale.

I ritagli, gli scarti di stampa, i fogli guasti, gli imballaggi della carta fornita dal cliente e qualsiasi altro materiale costituisca allestimento della medesima, rimangono di proprietà dell'azienda grafica.

### 10.3.17 Stampa periodica

Le pubblicazioni a carattere periodico in genere (giornali, riviste, bollettini, ecc.) si intendono assunte con reciproco impegno di regolare pubblicazione per tutta la durata dell'anno solare e dell'anno scolastico in corso, impegno che si intende rinnovato qualora una delle parti non ne abbia dato disdetta entro due mesi dalla scadenza.

Nei giornali e nella stampa periodica le testate, le rubriche, la pubblicità fissa e come tale si considera quella costituita da stereotipie e da incisioni comprendenti la totalità delle singole inserzioni sono stereotipate o incise a carico del committente. Le composizioni inutilizzate, le tabelle, le composizioni ed allineamento obbligato, l'uso dei corpi più piccoli di quelli stabiliti e tutte quelle varianti nel corpo della pubblicazione, che comportano una maggiore spesa della composizione corrente, sono regolati da accordi particolari e sono conteggiati a parte. Anche gli estratti, che vanno richiesti al momento del "si stampi", vengono addebitati a parte.

Il pagamento della stampa dei periodici viene effettuato alla consegna di ogni numero e prima dell'inizio della composizione del numero successivo.

### 10.3.18 Termini di consegna

I tempi di consegna si intendono approssimativi, salvo diverso accordo.

I termini di consegna sono prorogati per un periodo pari alle eventuali sospensioni di lavoro provocate da novità legislative, cause di forza maggiore o gravi impedimenti di carattere tecnico (rottura di macchine, interruzioni forza motrice, consegna di materie prime di espressa fabbricazione, scioperi, serrate, ecc.), sia da ritardi verificatisi nella trasmissione di originali, bozze o prove di stampa non imputabili all'azienda grafica.

Se, a richiesta del committente, il lavoro viene tuttavia compiuto in termine inferiore a quello convenuto o prorogato, il lavoro eseguito in ore straordinarie, notturne e festive comporta un'equa maggiorazione dei prezzi.

Se il cliente non provvede tempestivamente al ritiro della merce, l'azienda grafica ha facoltà di spedirla, per conto e a spese dello stesso. Qualora l'azienda grafica non si avvalga di tale facoltà, ha diritto di emettere la fattura e di chiedere un compenso per il magazzino e non risponde di eventuali perdite o avarie della merce giacente nel suo magazzino, dovute non a sua colpa.

### 10.3.19 Imballaggio

Le spese d'imballaggio sono a carico del committente. Non si accettano imballi di ritorno, salvo patto contrario.

### 10.3.20 Spedizioni

La spesa del trasporto è a carico del committente e la merce venduta "franco destino" viaggia sempre a rischio e pericolo del committente stesso e non viene assicurata se non dietro espresso suo ordine. Sono a completo carico del committente tutti gli eventuali aumenti delle tariffe dei trasporti successivi all'assunzione dell'ordine, e costa pure la sosta di qualsiasi natura.

L'azienda grafica è delegata a scegliere il mezzo e la via di trasporto ritenuti più convenienti nell'interesse del committente; ove questi richieda la spedizione della merce tramite un servizio accelerato, il maggior costo del trasporto è a suo carico.

### 10.3.21 Pagamenti

Il pagamento s'intende convenuto alla consegna della merce.

I pagamenti devono essere effettuati alla sede dell'azienda grafica fornitrice oppure a mezzo dei suoi agenti, a ciò autorizzati.

L'azienda grafica non è tenuta ad anticipare fondi per conti correnti postali, bolli, vidimazioni, legalizzazioni, francobolli, spedizioni, ecc.; quando questo servizio viene richiesto e accordato si applica sulla somma anticipata una maggiorazione del 5%.

### 10.3.22 Reclami

Per la denuncia delle difformità e dei vizi occulti e per la relativa azione, si osservano le norme di legge.

Le merci riscontrate difettose debbono essere tenute a disposizione dell'azienda grafica per quindici giorni dalla data dell'avvenuta contestazione, per i necessari controlli.

Le contestazioni relative alla merce comunque stampata o confezionata si svolgono comunemente presso la sede dell'azienda grafica.

### 10.3.23 Assicurazione

Le opere e i materiali consegnati dal committente all'azienda grafica vengono assicurati contro l'incendio e il furto a cura dell'azienda soltanto dietro espressa richiesta ed a spese del committente stesso.

In mancanza di assicurazione, lo stampatore risponde come depositario, nei limiti della comune diligenza dei buon padre di famiglia.

## c) FONOGRAFI - APPARECCHI FOTOGRAFICI

(nessun uso accertato)

## d) LIBRARI

Il commercio librario è regolato dall'Accordo economico stipulato tra l'Associazione Italiana Editori (AIE) e l'Associazione Librai Italiani (ALI).

### 10.3.24 Oggetto del contratto

Oggetto del contratto è la vendita di libri di nuova edizione e di ristampe che il libraio od il cartolibraio ordina direttamente all'editore, anche su prenotazione, e il riordino di opere esistenti nel catalogo, se non esaurite.

### 10.3.25 Commissione (contenuto)

Nella commissione, tramite agente, vengono indicati le quantità, il titolo dei libri e l'edizione secondo il listino pubblicato dall'editore.

### 10.3.26 Conclusione del contratto

La vendita di libri nuovi e di ristampe, se effettuata tramite agente, è subordinata all'accettazione dell'editore.

### 10.3.27 Clausole speciali

L'editore, sui contratti dei libri nuovi e delle ristampe, normalmente applica ai rivenditori librai uno sconto del 30-35% sui prezzi di copertina netti se la consegna è definita in conto assoluto. Su un quantitativo di 12 unità normalmente l'editore concede una copia omaggio. Lo sconto sul prezzo netto dei libri scolastici è del 25% in conto assoluto senza resa.

### 10.3.28 Unità di contrattazione

I libri nuovi vengono contrattati a unità.

La merce spedita su richiesta del committente viaggia a rischio e pericolo di questi.

### 10.3.29 Imballaggio e trasporto

Per i libri editi fuori piazza l'onere della confezione imballaggio e trasporto è a carico del committente nella misura del 2 % sul prezzo di copertina netto.

## e) LEGATORIA

### 10.3.30 Brossura

Per la legatura a carattere editoriale, in brossura, di partite di volumi tutti uniformi per grandezza e quantità di pagine, il costo della legatura viene calcolato a un tanto al "punto" ogni sedicesimo.

Nell'uso le seguenti lavorazioni supplementari vengono di massima calcolate:

- applicazione della coperta a volumi fino a 240 pagine	punti	3
- applicazione della coperta a volumi di oltre 240 pagine	"	4
- applicazione della sopracoperta	"	5
- tagliatura del volume dai tre lati, fino a 25 fogli	"	2
- tagliatura del volume dai tre lati, oltre 25 fogli	"	4
- applicazione tavole semplici su un lato dei foglio	"	2
- applicazione tavole doppie (quartini) accavallate al foglio	"	2
- applicazione tavole nel centro dei foglio con apertura del medesimo	"	3
- applicazione tavole doppie (quartini) intercalate nell'interno del foglio con apertura del medesimo	"	3
- applicazione tavole nell'interno del foglio per cui si richiede un taglio in testa	"	3
- applicazione tavole nell'interno del foglio per cui si richiedono due tagli del medesimo	"	3
- applicazione tavole con risvolta (brachetta)	"	3
- applicazione tavole con risvolta e una piega	"	3
- applicazione di una fascetta alla coperta	"	4
- sola piegatura e raccolta	"	2/3

### 10.3.31 Consegne a cura della legatoria

Il legatore è tenuto ad effettuare contemporaneamente sia la consegna al committente che le eventuali consegne a terzi, preventivamente indicati dal committente stesso.

## f) IMBALLAGGI E CONFEZIONI

### 10.3.32 Definizione

Per imballaggi e confezioni si intendono gli astucci, le scatole pieghevoli, le scatole, gli imballaggi cilindrici, i sacchi, i sacchetti, le buste, i contenitori e le confezioni in genere di carta, cellophane, cartoncino e cartone teso o altri materiali.

### 10.3.33 Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni vengono effettuate a numero o a peso ed i prezzi indicati nell'offerta sono al netto di qualsiasi tributo.

### 10.3.34 Termini di consegna

Nel caso in cui siano previsti "ritiri a richiesta", il ritiro deve avvenire entro e non oltre 6 mesi dalla notifica della conferma d'ordine o dalla data dell'ultima consegna espressamente pattuita.

### 10.3.35 Perizie

In caso di contestazione di carattere tecnico, le parti contraenti sono solite ricorrere agli accertamenti del Laboratorio di Cartotecnica Speciale dell'Ente Nazionale per la Cellulosa e per la Carta di Locate Triulzi o a quello della Stazione sperimentale per la cellulosa, la carta e le fibre tessili vegetali e artificiali di Milano.

## g) CARTE SPECIALI PER IMBALLAGGIO E CONFEZIONI E IMBALLAGGI DI CARTA SPECIALE

### 10.3.36 Definizione

Nelle carte speciali per imballaggio rientrano, oltre alle carte all'uopo trasformate, anche le carte accoppiate per imballaggio.

### 10.3.37 Tolleranze

Le tolleranze riconosciute sono le seguenti:

- a) sulla grammatura, per le carte speciali la tolleranza media è del 10% in più o in meno con possibilità di massima escursione del 2 % in più o in meno;
- b) sulla quantità, per le confezioni e gli imballaggi:
  - 25 % per le ordinazioni fino a Kg. 500;
  - 22 % per le ordinazioni da Kg. 500 a Kg. 1.000;
  - 18% per le ordinazioni da Kg. 1.000 a Kg. 2.500;
  - 15 % per le ordinazioni oltre 2.500 Kg.

### 10.3.38 Verifica della merce

La verifica delle qualità essenziali o contrattuali va eseguita su una pluralità di campioni prelevati a caso.

Per il materiale in bobine la verifica va effettuata sul 5 % della fornitura con prelievo di due campioni, distanziati fra loro, per bobina; per gli altri prodotti, con il prelievo di due campioni sul 5 % della merce con riferimento all'unità di imballaggio (pacchi, risme, scatole, ecc.). In ogni caso il numero dei campioni non deve essere inferiore a dieci.

Per quanto riguarda la grammatura, l'unità di misura minima per il controllo è il decimetro quadrato, senza tener conto dell'incidenza del peso della stampa.

### 10.3.39 Perizie

Vale quanto detto al 10.3.35.

## h) CARTA E CARTONE ONDULATI E IMBALLAGGI DI CARTA E CARTONE ONDULATI

### 10.3.40 Unità di base di contrattazione

La carta e il cartone ondulati sono contrattati a peso o a superficie, mentre gli imballaggi e le confezioni di carta e cartone ondulati sono contrattati a numero.

La grammatura della carta e del cartone ondulati è indicata in grammi per metro quadrato.

### 10.3.41 Imballaggio

Ove sia richiesto un imballaggio speciale per la merce, questo viene fatturato a parte.

### 10.3.42 Tolleranze

Le tolleranze riconosciute sono le seguenti:

a) sui formati:

- per la carta ondulata "non refilata" è riconosciuta una tolleranza sull'altezza dell'1% in più o in meno e del 2% in più o in meno sulla lunghezza eventualmente convenuta;
- per i cartoni ondulati "non refilati" in fogli è riconosciuta una tolleranza in più o in meno dell'1% nel senso dell'altezza e di mm. 20 in più o mm. 10 in meno nel senso della lunghezza;
- per gli imballaggi di cartone ondulato, quando le ordinazioni sono date dal committente con dimensioni interne specificate, anche mediante disegno o campione, la tolleranza riconosciuta su ognuna delle dimensioni è di mm. 2 in meno o mm. 5 in più per gli imballaggi che totalizzano sino a mm. 1.500 nelle loro tre dimensioni addizionate; per gli imballaggi superiori a mm. 1.500 la tolleranza è portata ad un massimo di mm. 8 in più o mm. 3 in meno per ciascuna dimensione;

b) sulla qualità:

- sulla grammatura a metro quadrato della carta e del cartone ondulati in foglio e degli imballaggi di carta o di cartone ondulati sono riconosciute tolleranze in più o in meno dei 5%;

c) sulla quantità:

- per la carta e il cartone ondulati è riconosciuta una tolleranza in più o in meno sul quantitativo ordinato del:

20% sino a 5 ql;

15% da 5 a 20 ql;

10% oltre i 20 ql;

- per gli imballaggi e le confezioni di carta e cartone ondulati è riconosciuta una tolleranza in più o in meno sul quantitativo ordinato del:

20% sino a n. 500 casse o pezzi;

15% da n. 500 a n. 2.000 casse o pezzi;

1% oltre 2.000 casse o pezzi.

Nelle forniture di carta e di cartone ondulati è consentita la consegna di una seconda scelta, senza variazione di prezzo, sino ad un massimo del 3%.

E' ammessa inoltre la consegna di un ulteriore 3% di "seconda scelta" con una riduzione - limitatamente a questo quantitativo - del 10% sul prezzo pattuito.

#### **10.3.43 Reclami**

Non possono formare oggetto di reclamo eventuali differenze di tonalità della tinta e di presentazione delle carte impiegate, né la differenza di tonalità dei colori di stampa.

#### **10.3.44 Perizie**

Vale quanto detto al 10.3.35.

## 10.4 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE

Non sono stati accertati usi locali.

## 10.5 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE

### a) MACCHINE ED APPARECCHI DIVERSI – CARRELLI ELEVATORI - MACCHINE AD USO AGRICOLO

#### 10.5.1 Condizioni di vendita

Le macchine agricole grosse vengono vendute dietro particolari accordi.  
I preventivi del venditore sono impegnativi, per il termine di validità precisato.  
I prezzi si intendono per pagamento contanti o da convenire, netti, per merce resa franco venditore.

#### 10.5.2 Offerte

Le offerte sono impegnative nei loro termini di validità (prezzo, caratteristiche, consegna, ecc.).

#### 10.5.3 Mediazione

Nella compravendita di macchine agricole la misura del compenso al mediatore fa carico al venditore in misura variabile dall'1 al 2%, secondo il valore della macchina.

#### 10.5.4 Macchine nuove ed usate

La vendita avviene solitamente franco concessionario o salone.  
Per le macchine agricole nuove, medie e grosse, si effettua all'atto della consegna presso l'azienda dell'acquirente una prova di funzionamento per accertare da parte del cliente le caratteristiche della macchina, rimanendo valide le garanzie prestate dalle case costruttrici.  
Il pagamento viene effettuato, salvo diversi accordi, all'atto dell'immatricolazione.  
Le macchine usate vengono vendute con garanzia di legge se l'acquirente è persona fisica, in caso di utilizzatore professionale il veicolo è venduto con la clausola "vista e gradita nelle condizioni in cui si trova", salvo particolari garanzie concesse dal venditore.

### b) MACCHINE UTENSILI E PER INDUSTRIA, MACCHINE PER USO UFFICIO E FAMILIARE

#### 10.5.5 Offerte e preventivi

Le offerte a mezzo listino sono fatte "salvo il venduto" ed hanno carattere non impegnativo; i preventivi sono impegnativi nel termine di validità precisato.  
Le macchine usate vengono vendute con la clausola "vista e gradita nelle condizioni in cui si trova", salvo particolari garanzie concesse dal venditore.

#### 10.5.6 Consegna e imballaggio

La consegna si intende:  
a) per le macchine utensili e per industria, franco destino;  
b) per le macchine per uso ufficio, "franco dominio del compratore", funzionante. Per le macchine ad uso familiare "franco stabilimento del fornitore".

### c) MEZZI DI TRASPORTO

#### AUTOVETTURE E MOTOVEICOLI

#### 10.5.7 Contrattazioni degli autoveicoli

Gli autoveicoli nuovi vengono generalmente venduti con consegna franco rivenditore.  
Gli autoveicoli usati sono venduti corredati da una ruota di scorta (o ruotino), e/o kit di riparazione, crick, girabacchino, triangolo e lampada.

#### 10.5.8 Garanzie - Veicoli nuovi

I veicoli nuovi sono venduti con la garanzia prevista dalla normativa vigente, salvo condizioni contrattuali migliorative della casa produttrice.

#### 10.5.9 Garanzie Veicoli usati

Normalmente i veicoli usati vengono venduti nello stato di fatto in cui si trovano, funzionanti in ogni loro parte ed efficienti per ciò che concerne le norme di sicurezza, con la garanzia prevista dalla normativa vigente, salvo diversa espressa garanzia (purché migliorativa) rilasciata dal venditore e salvo comunque quanto previsto dai commi che seguono.  
La clausola visto ed accettato vige solo nelle vendite fra commercianti.

La risoluzione del contratto è esclusa quando l'automezzo si riveli affetto da vizi che sia possibile eliminare con opportune riparazioni atte a ripristinare l'efficienza dell'automezzo stesso.

Nel caso di denuncia di vizi occulti il venditore è tenuto alla riparazione; se la riparazione comporta una miglioria od un qualsiasi arricchimento, il compratore è tenuto a concorrere nella spesa proporzionalmente al vantaggio ottenuto.

Il venditore deve dichiarare, sotto la sua piena responsabilità, che i chilometri indicati nel contachilometri dell'auto sono quelli effettivamente percorsi dall'auto, secondo quanto dichiarato dal precedente proprietario.

#### **10.5.10 Mediazione**

La provvigione del mediatore è dovuta dal solo venditore e la sua misura è convenuta, volta per volta, sia per i veicoli nuovi che per quelli usati.

#### **10.5.11 Riparazione autoveicoli e motoveicoli**

Il veicolo viene consegnato al riparatore il quale compila un documento contenente i dati identificativi del cliente e del mezzo rilasciandone copia. Sul documento devono essere specificati i lavori richiesti.

Ogni lavoro imprevisto o aggiuntivo deve essere comunicato ed autorizzato.

Le riparazioni si intendono eseguite a regola d'arte secondo la tecnologia dettata dalle case costruttrici.

Il costo delle riparazioni viene addebitato a preventivo o in base alle tariffe orarie esposte e ben visibili in officina, eventualmente stabilite su indicazione delle Associazioni di categoria.

### **NATANTI DA DIPORTO**

#### **10.5.12 Contrattazioni di natanti da diporto usati**

I natanti da diporto usati vengono venduti solitamente a terra garantendo la funzionalità delle parti strutturali e della motorizzazione o della velatura indicando altresì la velocità approssimativa dello scafo e le doti di navigabilità dello stesso.

Normalmente il contratto di compravendita è un contratto a prova. La prova consiste nel verificare la rispondenza del natante alle caratteristiche indicate nel contratto.

Le spese di varo e di prova sono a carico del compratore in caso di prova favorevole e a carico del venditore in caso di prova negativa.

#### **10.5.13 Mediazioni**

L'indicazione o la segnalazione di un affare da parte di un mediatore legalmente riconosciuto fa sorgere per quest'ultimo il diritto a percepire una provvigione

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.

### **CARAVANS**

#### **10.5.14 Condizioni di vendita**

I caravans nuovi vengono venduti generalmente con la consegna "franco rivenditore.

#### **10.5.15 Garanzie**

I veicoli nuovi sono venduti con la garanzia prevista dalla normativa vigente, salvo condizioni contrattuali migliorative della casa produttrice.

L'assistenza sugli allestimenti (TV, frigo, aria condizionata, fornelli ecc.) e sulle parti meccaniche e di telaio viene prestata direttamente a cura degli allestitori e delle marche dei prodotti adoperati.

### **AUTOCARAVAN - MOTOCARAVAN - MOTOR-HOME**

#### **10.5.16 Garanzie**

Vigono i medesimi usi esistenti per i caravans.

#### **10.5.17 Mediazione**

La provvigione del mediatore è dovuta dal solo venditore e la sua misura è convenuta, volta per volta, sia per i veicoli nuovi che per quelli usati.

### **MEZZI PESANTI**

Vigono nel settore gli stessi usi accertati per gli autoveicoli in materia di contrattazione, garanzie, mediazione e di riparazione.

E' comunque invalso l'uso di effettuare prove su strada dei mezzi pesanti usati prima della vendita e di fornire un maggior corredo di accessori.



## 10.6 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

PIETRE PREZIOSE E PERLE

### 10.6.1 Forma del contratto

Di norma il contratto è stipulato verbalmente.

### 10.6.2 Oggetto del contratto

Sono oggetto del contratto le pietre preziose, naturali e sintetiche, le perle coltivate e altri materiali gemmologici ad uso ornamentale.

### 10.6.3 Unità di base per le contrattazioni

Unità di misura per il diamante, lo smeraldo, il rubino e lo zaffiro, è il carato metrico, il quale corrisponde a grammi 0,20.

Per il diamante si suole anche fare riferimento al grano metrico, corrispondente alla quarta parte del carato metrico.

Le altre pietre sono trattate a carato metrico, a grammo o a pezzo.

Per le perle naturali l'unità di base è il grano metrico, la dimensione e il numero.

Per le perle coltivate è il carato metrico, il grammo, la dimensione e il numero.

### 10.6.4 Requisiti della merce

Si fa riferimento alle norme dettate dalla CIBJO e UNI per la descrizione e la definizione dei requisiti della merce.

### 10.6.5 Consegna delle merci

La consegna delle merci avviene per mano del venditore, per mezzo di agente o rappresentante dello stesso, o tramite posta o vettore specializzato.

### 10.6.6 Obblighi dei depositari di merce in conto visione, sospeso o deposito

La merce data in deposito, in sospeso e/o visione non può essere incastonata, né in qualunque modo rimossa dall'incastonatura: diversamente, la merce deve ritenersi venduta.

### 10.6.7 Verifica della merce

Il peso e il numero delle gemme si controllano all'atto della consegna.

### 10.6.8 Assicurazione

Nelle consegne eseguite l'onere e il costo dell'assicurazione gravano, di norma, su chi spedisce la merce.

### 10.6.9 Pagamento della merce

Le modalità di pagamento della merce vengono concordate all'atto della contrattazione.

### 10.6.10 Taglio e incastonatura

Il taglio delle pietre preziose viene eseguito a rischio del committente per quanto riguarda le accidentalità della lavorazione (rottture, sfaldamenti, ecc.).

L'incastonatura è anch'essa eseguita a rischio del committente, salvo accordi particolari.

### 10.6.11 Pagamento (taglio e incastonatura)

Il pagamento delle operazioni di taglio e incastonatura delle gemme è dovuto all'atto della consegna dell'opera.

### 10.6.12 Mediazione

Qualora la compravendita venga conclusa con l'intervento di un mediatore, iscritto a tale ruolo, a questi è dovuta una provvigione, nella misura concordata tra i contraenti.

## 10.7 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE - USI COMUNI A TUTTI I PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

### 10.7.1 Conclusione del contratto

I contratti possono essere stipulati sia per iscritto che verbalmente, direttamente o per mezzo di intermediario. Le vendite effettuate per mezzo di intermediari sono impegnative per ambo le parti se il venditore conferma l'ordine o dà inizio alla esecuzione dell'ordine stesso entro 15 gg. dalla stipulazione del contratto.

### 10.7.2 Clausole speciali ed esecuzione del contratto

I contratti di merci viaggianti sono conclusi secondo le norme internazionali Incoterms:

### 10.7.3 Oneri della quarantena

Le conseguenze derivanti da ordinanze di quarantena sono a carico del compratore.

### 10.7.4 Requisiti della merce (nomenclatura e caratteristiche)

I prodotti chimici in genere, i prodotti chimico-farmaceutici, ed i prodotti per tintura e per concia, sono contrattati in base alla denominazione comunemente adottata nel commercio. I prodotti chimico-farmaceutici devono avere le caratteristiche stabilite dalla Farmacopea Ufficiale Italiana (F.U.I.) o dalla Farmacopea Europea. La merce risponde ai requisiti tecnici richiesti dall'impiego a cui il fabbricante espressamente la dichiara destinata o destinabile. Il compratore prima di intraprendere l'utilizzazione definitiva della merce fornitagli ne accerta l'idoneità su un campione di essa, richiedendo, eventualmente, l'assistenza tecnica dello stesso fabbricante. Per i prodotti chimici industriali contrattati o venduti con la sola indicazione di un titolo percentuale, si garantisce la costituzione e la qualità delle singole impurità riportate sui bollettini tecnici.

### 10.7.5 Imballaggi

Quando si verificano modificazioni nell'imballaggio che alterino le proprietà e/o le caratteristiche dell'imballo medesimo, il compratore può rifiutare il ricevimento.

### 10.7.6 Tare

Le tare si distinguono in:

- a) tara reale, che è quella da dedurre dal peso lordo;
- b) tara per merce, che è la tara nei casi in cui al peso lordo non è stato detratto il peso dell'imballaggio, fatto pagare all'acquirente come se fosse merce;
- c) tara convenzionale, che è quella in cui il peso dell'imballaggio è calcolato per convenzione senza che sia necessaria una constatazione;
- d) tara di origine o scritta, che è quella tara che, calcolata dal primo venditore e scritta sull'imballaggio, rimane inalterata in tutte le successive rivendite.

Per le merci estere vendute a peso netto allo sbarco, lo scandaglio delle tare si fa allo sbarco stesso. In genere, salvo convenzioni contrarie, la tara è considerata «per merce» per tutta la merce venduta in sacchi.

### 10.7.7 Consegna

Se nel contratto è convenuta la consegna a pronti, la merce deve:

- a) essere consegnata entro 8 gg. successivi a quello in cui è stato stipulato il contratto, se si tratta di merce da consegnare su piazza;
- b) oppure, essere consegnata entro 15 gg. successivi a quello in cui è stato stipulato il contratto, se si tratta di merce da consegnare fuori piazza.

Le merci viaggiano a rischio e pericolo del compratore, anche se vendute franco di porto. La consegna delle merci a un domicilio diverso da quello del compratore è espressamente pattuita nel contratto di vendita. Le interruzioni importanti di lavoro della fabbrica, dipendenti da cause di forza maggiore, comunicate al committente, prorogano il termine di consegna per un tempo eguale all'interruzione, salvo la facoltà di recesso del committente.

### 10.7.8 Verifica della merce

La verifica numerica dei colli viene eseguita all'atto della consegna salvo controllo quantitativo da effettuare entro 8 gg. Le merci con provenienza d'oltremare sono verificate all'atto del ritiro, per quanto riguarda le avarie che possono aver subito durante il viaggio.

### 10.7.9 Contestazioni di qualità

Il compratore accerta l'idoneità della merce fornitagli prima di intraprenderne l'utilizzazione.

Le eccezioni del compratore relative alla qualità della merce vanno denunciate al venditore entro 8 gg. dal ricevimento, se la merce è consegnata dal fornitore in imballi.

Per la merce sfusa la conformità della qualità pattuita va accertata dal compratore prima dello scarico. Nel caso che nelle pattuizioni non fossero state specificate tali caratteristiche, le parti si attengono alla qualità standard della produzione corrente.

Qualora si tratti di prodotti che richiedano controlli chimico-biologici il termine per la denuncia è di 15 gg. dal ricevimento della merce.

#### **10.7.10 Pagamento**

Le modalità di pagamento vengono indicate dal venditore al compratore all'atto dell'ordine. In difetto di pattuizione i pagamenti sono fatti al domicilio del venditore e a 60 gg. dalla data della fattura. In caso di consegne ripartite, per il mancato pagamento di una precedente fattura, il venditore può sospendere le ulteriori consegne, salvo le azioni di adempimento o di risoluzione del contratto.

#### **10.7.11 Tolleranze sul peso**

Fanno fede del peso, salvo diversa pattuizione, i documenti ufficiali di accompagnamento e valgono le seguenti tolleranze:

- a) per prodotti liquidi in fusti sigillati, solo l'arrotondamento allo 0,5 di Kg;
- b) per prodotti liquidi sfusi, in autobotte o cisterna ferroviaria, motrice, rimorchio o autosnodato completi: l'1% di tolleranza sul peso netto, ridotta allo 0,5% per le singole consegne superiori alle 25 tonnellate; se sfusi in chilolitrica: 30 Kg per ogni 1000 litri;
- c) per prodotti solidi: nessuna tolleranza, salvo per quelli aventi umidità di tasso variabile o soggetti a calo naturale, per i quali vale il peso di origine.

### **a) CONCIMI CHIMICI - FERTILIZZANTI**

#### **10.7.12 Garanzia e tolleranza**

Il venditore garantisce sempre al compratore il titolo minimo in elementi fertilizzanti indicando per ciascuno, nell'ordine previsto, il tipo, la percentuale in peso riferita al tal quale (titolo) la loro forma e solubilità nel rispetto delle quantità minime e nelle tolleranze previste dalla legge.

#### **10.7.13 Imballaggi**

Gli imballaggi dei fertilizzanti sono considerati come tara e la vendita è effettuata a peso netto.

Per alcuni prodotti quali torbe e terricci in confezioni originali recanti la Ditta confezionatrice e la quantità espressa in volume (lt. o mc.) la vendita è consentita anche a numero anziché a peso.

### **b) ANTICRITTOGAMICI ANTIPARASSITARI E DISERBANTI**

#### **10.7.14 Pagamento**

Per gli anticrittogamici, gli insetticidi e i diserbanti, il pagamento si esegue a ricevimento fattura con sconto da convenirsi, oppure dilazionato.

#### **10.7.15 Imballaggi**

Gli imballaggi degli antiparassitari, compreso il solfato di rame, gli zolfi in polvere ed il solfato ferroso, sono considerati tara e la vendita è effettuata a peso netto esclusivamente in confezioni integre recanti le indicazioni e con le norme stabilite dalla legge.

#### **10.7.16 Confezioni spray**

Sono vendute a numero anziché a peso gli antiparassitari in confezioni spray fino a litri 1.

### **c) SAPONI E DETERSIVI**

#### **10.7.17 Contrattazione**

I saponi comuni e da bucato come pure quelli da toilette e medicati si contrattano a peso netto d'origine e a chilogrammi, con imballo gratuito, franco compratore.

I detersivi si contrattano a peso e ad unità confezionate.

### **d) PRODOTTI FARMACEUTICI, CHIMICI E DI PROFUMERIA**

#### **10.7.18 Forma e conclusione del contratto**

I contratti possono esser indifferentemente conclusi sia per iscritto che verbalmente, direttamente o a mezzo di:

- a) viaggiatori e agenti di commercio;
- b) rappresentanti esclusivi e non, con e senza deposito;
- c) mediatori.

Il contratto stipulato a mezzo di viaggiatore, agente o rappresentante di commercio non è impegnativo per le parti senza la conferma da parte della ditta venditrice. La conferma da parte della ditta fornitrice è espressa raramente per iscritto e normalmente mediante la consegna della merce commissionata.

Per i prodotti chimici, nei contratti stipulati a mezzo mediatore, questi, tranne che la merce contrattata sia di valore relativamente modesto, è solito rilasciare una conferma d'ordine con l'indicazione delle condizioni accettate dalle parti, che costituisce prova delle condizioni del contratto.

Al mediatore intervenuto nel contratto di compravendita di grassi ed olii industriali spetta sempre una provvigione che viene corrisposta dal solo venditore.

#### **10.7.19 Modalità di contrattazione e di vendita**

I prodotti per uso farmaceutico, i prodotti chimici e di profumeria sono di solito contrattati in base:

- alla nomenclatura comunemente adottata in commercio e alla Farmacopea Ufficiale italiana o ad altra espressamente indicata;
- alla marca;
- alla produzione e al titolo;
- al luogo di origine e di produzione;
- al campione.

In particolare quando i prodotti sono contrattati con specifico riferimento all'uso per il quale debbono essere impiegati, se destinati all'uso farmaceutico, i loro requisiti devono esattamente corrispondere a quelli indicati dalla Farmacopea Ufficiale; se destinati ad uso scientifico o per analisi, devono corrispondere ai saggi di purezza richiesti dall'impiego; se destinati ad uso industriale, la merce si intende contrattata di buona qualità media mercantile.

Nei prodotti per uso farmaceutico sono comprese le piante officinali (vedi titolo 6, capitolo 1, lett. o) quando vengono somministrati in dose e forma di medicamento. Per esse, quando hanno azione tossica ed eroica, la somministrazione è riservata alla farmacia su presentazione di ricetta medica.

#### **10.7.20 Imballaggi e trasporti**

Gli imballaggi usuali per i prodotti chimici sono il sacco, il cartone, la carta politenata o metallizzata, i recipienti e i sacchi di plastica. La clausola "imballaggio a rendere" significa che fanno carico al compratore le spese per la restituzione dell'imballaggio. Quando è convenuta la clausola "imballaggio a rendere", la spesa relativa agli imballaggi fa carico interamente al venditore.

I liquidi sono venduti in fusti metallici o fusti in plastica generalmente a perdere.

I trasporti che avvengono in vagoni o cisterne ferroviarie, in autotreni o autobotti sono generalmente franco arrivo.

#### **10.7.21 Consegne**

Nei contratti stipulati sia per iscritto che verbalmente, anche a mezzo telefono, l'impegno di consegna immediata per i prodotti farmaceutici ordinati al grossista comporta l'obbligo della consegna nelle 24 ore dalla conclusione del contratto.

Le vendite per le quali non sia stato convenuto un termine di consegna si intendono concluse per consegna pronta.

Se nel contratto è convenuta la "consegna pronta" la merce deve:

- essere consegnata entro otto giorni successivi a quello in cui è stato stipulato il contratto, se si tratta di merce da consegnare su piazza;
- essere spedita entro 15 giorni successivi a quello in cui è stato stipulato a contratto, se si tratta di merce da consegnare fuori piazza.

Salvo pattuizioni diverse, le merci viaggiano sempre a rischio e pericolo del compratore, anche se vendute franco di porto.

La consegna delle merci in luogo diverso dal domicilio del compratore deve essere espressamente pattuita nel contratto di vendita.

#### **10.7.22 Verifica della merce**

La verifica della merce deve essere eseguita all'atto del ricevimento, salvo diversa convenzione fra le parti.

#### **10.7.23 Spese di trasporto, facchinaggio, pesatura**

Le spese di trasporto sono a carico del venditore salvo acquisto convenuto "franco fabbrica"; le spese di facchinaggio per lo scarico sono a carico del compratore.

Le specialità medicinali ed i prodotti di profumeria confezionati sono sempre spediti a carico del venditore nell'ambito del territorio nazionale. La spesa di riconoscimento del peso è a carico del compratore, ove sia da lui richiesto. Tale verifica si fa all'atto della consegna.

#### **10.7.24 Reclami**

Se la merce non corrisponde alla qualità contrattata il venditore ha diritto di sostituire la merce purché ciò possa avvenire nel termine contrattuale.

Se il compratore, nei confronti del quale il venditore abbia dichiarato di avvalersi della facoltà di cui al comma precedente, non restituisce la merce da sostituire entro otto giorni dalla predetta dichiarazione, decade dal diritto alla sostituzione. Il compratore non ha diritto alla risoluzione del contratto ma solo ad una diminuzione proporzionale del

prezzo della merce se questa, venduta con garanzia o indicazione di una data percentuale di contenuto, presenti una lieve differenza del contenuto stesso, la quale non ne impedisca l'uso per il quale era stata acquistata. Il venditore non risponde delle avarie derivate alla merce se le stesse siano dipese dalle condizioni dell'imballaggio fornito dal compratore.

#### **e) COLORI E VERNICI**

(nessun uso accertato)

#### **f) MATERIE PLASTICHE E GOMMA**

##### **10.7.25 Concorso stampa**

Qualora vengano ordinati oggetti per la cui produzione sia necessaria la creazione di uno stampo, il fatto che l'acquirente paghi un concorso spese di stampo al produttore non comporta l'obbligo del produttore stesso di consegnargli lo stampo.

##### **10.7.26 Destinazione del prodotto**

Il committente deve preventivamente comunicare al fabbricante l'eventuale destinazione del prodotto ordinato a contenitore di alimenti od altri prodotti per i contenitori dei quali siano in vigore speciali prescrizioni di legge, o vi siano delle incompatibilità chimiche.

##### **10.7.27 Bozze di stampa**

Quando il committente ha approvato la bozza di stampa, il produttore, salvo l'obbligo di rifare la bozza in caso di errore, non risponde di eventuali altre conseguenze.

##### **10.7.28 Tolleranze**

Qualora si ordini un oggetto di assoluta precisione, le cui dimensioni e peso debbano essere di assoluta esattezza sia nella prima che nelle successive forniture, si debbono stabilire preventivamente le tolleranze in più o in meno. Per gli oggetti di uso comune sono ammesse tolleranze dei 10% in più o in meno nelle misure e nelle spessori. Per quanto concerne scivolosità e trasparenza del prodotto, è ammesso il limite fino al quale non viene pregiudicato l'uso del prodotto.

##### **10.7.29 Esecuzione**

L'esecutore, per esigenze tecniche non può garantire l'esatta riproduzione in plastica della tonalità di colore dei bozzetti originali presentati su altri materiali, pur cercando di arrivare alla massima approssimazione all'originale. Quando è richiesta la massima precisione è d'uso approvare controcampioni approntati dal committente.

##### **10.7.30 Addebito di spese**

Al committente saranno addebitate le spese per arresti di macchina dovuti ad attesa di sue deliberazioni, a modificazioni non comunicate all'atto della restituzione delle bozze o comunque a sospensioni dovute alla sua volontà od avvenute per sua causa.

##### **10.7.31 Laccatura degli oggetti stampigliati e metallizzazione**

Il cliente deve avvertire il produttore nel caso che le vernici impiegate debbano essere resistenti a particolare agenti e, comunque, al prodotto che dovranno contenere.

##### **10.7.32 Clichés**

I clichés per la stampa litografica, offset o pseudoffset ed i retini per la serigrafia per l'impianto della stampigliatura sono a carico del cliente al quale non vengono consegnati, fermo restando l'obbligo per l'esecutore del lavoro di sostituirli in caso di usura o di avaria.

##### **10.7.33 Punzoni**

La spesa per l'esecuzione dei punzoni per impressione a caldo e per tasselli per marchi (opera di incisore) fa carico al committente, al quale i punzoni ed i tasselli non vengono consegnati.

#### **g) DERIVATI DALLA DISTILLAZIONE DEL PETROLIO E DEL CARBONE**

OLII MINERALI LUBRIFICANTI

##### **10.7.34 Contrattazioni**

Le contrattazioni vengono fatte a peso, per merce sfusa e per merce imballata in fusti da Kg 185. Fanno eccezione a questa norma generale i prodotti imballati e confezionati in tagli speciali destinati al consumo al dettaglio, i quali possono essere venduti per capacità di contenuto e a numero.

Fanno stato, agli effetti della prova del quantitativo di merce spedito o consegnato, i dati accertati nel corso di operazioni doganali inerenti i documenti di spedizione o di consegna.

### 10.7.35 Campioni ed analisi

Qualora vi sia richiesta di campionamento, questo deve farsi in contraddittorio fra le parti; in difetto di una delle parti, l'altra può far eseguire ugualmente il prelievo ed il suggellamento dei campioni da sottoporre ad analisi, secondo le norme tecniche nazionali ed internazionali in corso di validità.

### 10.7.36 Imballaggi: latte, fusti e cassette

Per le vendite di olii minerali, grassi minerali consistenti, vaseline e lubrificante in genere, quando contenuti in fusti metallici, siano essi di lamiera, di ferro, di acciaio, di plastica, anche piombati, stampati o con accessori d'altre materie, gli imballaggi, salvo patto diverso, si intendono normalmente ceduti al compratore.

Per i fusti di provenienza estera in temporanea importazione o per fusti nazionali in temporanea esportazione e quindi muniti del piombo o di altri contrassegni di controllo della Dogana, necessari ad autenticare la merce all'atto della riesportazione o reimportazione, l'importatore è responsabile verso il compratore di tutte le eventuali conseguenze derivanti dalla esportazione e manomissione dei contrassegni di controllo e della restituzione degli eventuali documenti accompagnatori.

Quando gli olii minerali lubrificanti, i grassi minerali consistenti e le vaseline sono imballati, gli involucri e gli imballaggi sono ceduti gratuitamente.

### 10.7.37 Trasporto: cisterne e autocisterne

Nella compravendita di olii minerali lubrificanti in vagoni-cisterna e autocisterne stradali si intende che la merce deve essere fatturata nuda e a peso e che le vendite sono fatte sulla base del peso in partenza.

I vagoni e le autocisterne stradali si intendono dati come mezzi di trasporto a destino, e per il tempo strettamente necessario per lo scarico con l'obbligo:

- se "cisterna ferroviaria", dello scarico entro 24 ore dalla notificazione dell'avviso di arrivo e della rispedizione, entro 48 ore dall'arrivo, alla stazione di partenza;
- se "autotreno stradale", della messa a disposizione del venditore del mezzo impiegato, nel più breve tempo possibile dalla sua scarica.

I danni eventualmente sofferti dal mezzo durante il viaggio (autocisterna o cisterna ferroviaria) sono a carico del rispettivo proprietario, i danni causati dal ricevitore sono a suo carico.

## OLII MINERALI

### 10.7.38 Denominazione

I prodotti derivanti dalla distillazione del petrolio greggio si trattano in commercio secondo la classificazione stabilita dalle leggi fiscali o secondo le corrispondenti denominazioni commerciali usate dalle ditte produttrici.

### 10.7.39 Imballaggi

I fusti o gli imballi di qualsiasi specie contenenti olii minerali sono usualmente ceduti vuoti a perdere, salvo patto contrario.

Per le vendite di kerosene in taniche di proprietà del venditore, il venditore stesso percepirà un deposito cauzionale.

Per i fusti contenenti olii minerali di provenienza estera in temporanea importazione o per fusti nazionali in temporanea esportazione e quindi muniti di piombo o di altri contrassegni di controllo della Dogana, necessari ad autenticare la merce all'atto della riesportazione o reimportazione, il compratore è responsabile, verso il venditore di tutte le eventuali conseguenze derivanti dalla esportazione, effrazione, manomissione dei contrassegni di controllo e della restituzione degli eventuali documenti accompagnatori.

### 10.7.40 Peso e tara

Nelle vendite all'ingrosso di olii minerali i seguenti prodotti si fatturano sempre in ragione del peso netto e la tara è quella fatta prima del riempimento:

- acquaragia minerale;
- petrolio;
- gas di petrolio liquefatti per uso domestico ed industriale;
- lubrificanti;
- olii combustibili fluidi e densi.

Nelle vendite all'ingrosso di kerosene, gasolio e carburanti in genere la fatturazione avviene in litri, determinabili sia da contatori volumetrici sia da rapporto peso in kg/peso specifico.

Nelle vendite al consumo tutti i suddetti prodotti sono normalmente venduti a volume, sia che si tratti di merce imballata sia che si tratti di merce consegnata a mezzo di autobotti munite di contatori volumetrici.

Nelle vendite ad impianti stradali i carburanti sono venduti a volume.

### 10.7.41 Trasporto: cisterne e autocisterne

Nella compravendita di olii minerali in vagoni-cisterna o autocisterne stradali, s'intende che la merce deve essere fatturata nuda sulla base del peso in partenza. I vagoni e le autocisterne stradali si intendono dati come mezzo di trasporto a destino e per il tempo strettamente necessario per lo scarico con obbligo:

- se "cisterna ferroviaria", dello scarico entro 24 ore dalla notificazione dell'arrivo, e della rispedizione alla stazione di partenza;
- se "autocisterne", della messa a disposizione del venditore del mezzo impiegato, nel più breve tempo possibile dalla sua scarica.

### 10.7.42 Spedizione e consegna

I dati accertati nel corso di operazioni doganali, all'atto della spedizione o della consegna di olii minerali, fanno stato agli effetti della prova del quantitativo di merce spedito e consegnato.

Eguale dicasi per i documenti doganali emessi dai depositi nazionali ed accompagnanti la merce spedita.

## CARBONE COKE METALLURGICO E CARBONI FOSSILI

### 10.7.43 Contrattazioni

Per le vendite di coke metallurgico sulla piazza di Prato vige la consuetudine di consegna "franco partenza cokeria". La merce viene consegnata caricata alla rinfusa su vagone ferroviario o autotreno stradale, nelle varie pezzature calibrate (20/40-40/70 ecc.). La pezzatura 20/40 viene anche confezionata in sacchetti di carta di ca. 10 kg. (vuoto a perdere).

Per le vendite di carboni fossili vige la consuetudine di consegna "franco partenza". La merce viene consegnata caricata alla rinfusa su vagone ferroviario o autotreno stradale, nelle seguenti pezzature:

- Pisello 10/25 mm.
- Nocetta 25/35 mm.
- Noce 30/50 mm.
- Arancio 50/80 mm.

Le consegne al consumo avvengono o in sacchi di juta (vuoto a perdere) o - particolarmente per la pezzatura Pisello, Nocetta e Noce - confezionando la merce in sacchetti di carta o plastica di ca. 10 kg. (vuoto a perdere).

Per i pagamenti vigono le stesse clausole applicate per gli olii minerali.

## h) GAS COMPRESI, LIQUEFATTI E SCIOLTI - GAS TECNICI

### 10.7.44 Contrattazioni per gas in bombole

L'ossigeno, l'azoto, l'acetilene disciolto, l'idrogeno, l'anidride carbonica ed altri gas tecnici sono normalmente venduti in bombole di proprietà del venditore, franco sua fabbrica.

Se la consegna avviene in un magazzino del venditore medesimo in località diversa dalla fabbrica, fanno carico al compratore le risultanti maggiori spese.

Il compratore ha facoltà di richiedere la dichiarazione di conformità della qualità e quantità del prodotto all'atto della consegna. Trascorsi 8 giorni non è ammesso alcun reclamo.

### 10.7.45 Consegna

Qualora i gas tecnici vengano venduti allo stato liquido in grandi serbatoi autotrasportati, la consegna avviene a domicilio per l'immissione nel serbatoio esistente presso il compratore, che è normalmente di proprietà del fornitore.

In questi casi le condizioni di fornitura sono stabilite di volta in volta fra le parti.

### 10.7.46 Misurazioni e tolleranze

La misurazione dei gas tecnici è effettuata secondo le leggi fisiche con una tolleranza massima complessiva dell'1-3%. La misurazione viene fatta a mezzo di contatori elettronici con correzione automatica o in alternativa per pesatura.

In caso di contestazione si tiene conto del peso del prodotto.

### 10.7.47 Cauzione e restituzione bombole

Le bombole sono consegnate al compratore del gas a titolo di comodato o di prestito d'uso e pertanto rimangono sempre di assoluta proprietà del venditore.

Il compratore del gas deve versare una cauzione proporzionale alla quantità e al valore delle bombole.

Nel caso di prestito d'uso il compratore del gas deve versare o una quota forfetaria da convenire o una quota periodica per ciascuna bombola a titolo di compenso per il servizio.

Nel caso del comodato, trascorso peraltro il prefissato termine dalla data della consegna al compratore o al vettore, il venditore applica una penalità giornaliera per ogni bombola fino all'avvenuto ricevimento al proprio magazzino della bombola stessa. L'ammontare della penalità di ritardata resa è determinato in funzione del valore delle bombole.

Il compratore deve restituire le bombole franco magazzino di provenienza non appena vuote e comunque non oltre un termine massimo di sessanta giorni dalla data di consegna, per motivi di sicurezza (scadenze di collaudo).

Quando manchi nell'ambito del comodato la comunicazione da parte del venditore del valore di stima delle bombole ai sensi dell'art. 1806 del c.c., il valore stesso si intende coincidente con il prezzo corrente di mercato di bombole nuove di caratteristiche uguali a quelle consegnate.

#### 10.7.48 Bombole di proprietà del compratore o di terzi

Le bombole di proprietà del compratore o di terzi, affidate per il riempimento al fornitore di gas, devono, a cura e sotto la responsabilità del compratore, rispettare le disposizioni di legge e non devono contenere o avere contenuto materie diverse dal gas per il quale risultano abilitate.

#### 10.7.49 Responsabilità ed obblighi del compratore

Il compratore del gas è responsabile delle bombole dal momento dell'avvenuta consegna fino a quando le bombole non siano rientrate nel magazzino di provenienza.

Trascorso il termine di sessanta giorni di cui al 10.7.47, il compratore è altresì responsabile delle conseguenze dell'eventuale sopravvenuta scadenza dei collaudi legali, anche se gli sono addebitate le indennità di ritardata resa.

Il compratore è inoltre responsabile della conformità alle disposizioni di legge dei mezzi di trasporto da esso utilizzati.

Il compratore di gas non può, per alcun motivo, far riempire presso fornitori diversi dal proprietario delle bombole le bombole avute in uso né può effettuare neppure temporaneamente la cessione a terzi e deve renderle in efficienti condizioni funzionali ed estetiche, rispondendo di eventuali avarie.

Le bombole devono essere utilizzate esclusivamente per il trasporto e la conservazione dei gas per i quali sono abilitate.

### i) GAS METANO COMPRESSO IN BOMBOLE

#### 10.7.50 Contrattazioni

Il gas metano per uso di autorizzazione ed anche per altri usi nelle zone non servite da reti di metanodotti è venduto normalmente compresso in bombole.

Per uso di autorizzazione è venduto franco colonnette del rivenditore, per gli altri usi franco centrale di caricamento del rivenditore, salvo pattuizione contraria.

Gli eventuali controlli di quantità sono fatti esclusivamente all'atto della consegna presso il rivenditore per tutti gli usi.

#### 10.7.51 Misurazione

L'unità di misura del gas metano è il normale metro cubo, che è la quantità di gas contenuta in un volume geometrico di 1 metro cubo e avente una temperatura di 15° C e una pressione assoluta di 1,0132 bar.

La misura della quantità di gas compresso contenuta in una bombola è fatta in base alla pressione finale di caricamento e tenuto conto di eventuali pressioni residue.

E' adottato un coefficiente di correzione convenzionalmente fissato (1,25x1,01972), per tener conto dello scostamento del gas dalla legge dei gas perfetti.

#### 10.7.52 Disciplina dell'uso delle bombole per metano

Quanto sopra tenendo conto della legge 8-7-1950 n. 640 per la disciplina dell'uso, dei passaggi di proprietà, dei corrispettivi, dei collaudi, delle responsabilità e degli obblighi del compratore, in base alla quale legge è costituito il Comitato di gestione fondo bombole metano.

### l) GAS DI PETROLIO LIQUEFATTI

#### 10.7.53 Contrattazioni

Nelle vendite sia all'ingrosso che all'utente il G.P.L. è fatturato in ragione del peso per ogni singolo recipiente, fino a 25 kg. per uso domestico o industriale.

Per consumatori medi, forniti di serbatoi non superiori a litri 1.000 si consegna il G.P.L. misurato in volume, ma si fattura per il corrispondente peso.

Il G.P.L. per uso autotrazione è venduto a litro.

#### 10.7.54 Responsabilità

In materia di responsabilità valgono le regole dei precedenti 10.7.48 e 10.7.49 con eccezione del secondo comma del 10.7.49.

### m) PRODOTTI AUSILIARI PER L'INDUSTRIA TESSILE

1) Antistatici, oleanti per filatura, follanti, detergenti, imbibenti, ammorbidenti, ritardanti

#### 10.7.55 Contrattazioni

Le contrattazioni avvengono a peso netto, sia per merce imballata che per merce sfusa. La merce viene venduta franco domicilio del cliente salvo esplicita clausola contraria.



### 10.7.56 Imballaggi

I prodotti vengono usualmente consegnati in fusti di plastica o di lamiera della capacità di circa 200 litri. Sono anche di uso corrente imballi di plastica o metallici della capacità di 1000, 100, 50 e 20 litri, oppure sacchi di carta o di plastica generalmente del peso di Kg. 25. La merce sfusa, limitatamente ai prodotti liquidi, viene consegnata in autocisterne o in cisterne ferroviarie. I vagoni cisterna e le auto cisterne si intendono dati come mezzo di trasporto a destino per il tempo strettamente necessario per lo scarico.

### 10.7.57 Forma e conclusione del contratto

I contratti vengono conclusi in genere verbalmente da parte della ditta venditrice o di suoi rappresentanti. In quest'ultimo caso, i contratti si intendono salvo approvazione della casa venditrice e sono conclusi solo dopo che il venditore abbia trasmesso conferma o eseguito la consegna.

### 10.7.58 Qualità della merce

Il venditore è tenuto a garantire la concentrazione solo per i prodotti chimicamente definiti e venduti come tali. Per gli altri prodotti non è consuetudine che siano fornite dalle Case venditrici indicazioni di composizione e/o di concentrazione.

### 10.7.59 Tolleranze

Sul peso è ammessa una tolleranza in più o in meno dello 0,5% senza revisione del prezzo.

### 10.7.60 Campioni ed analisi

I campioni devono essere prelevati in contraddittorio tra le parti. I prelevamenti ed il suggellamento dei campioni da sottoporre ad analisi chimica avvengono secondo le norme tecniche nazionali ed internazionali in corso di validità.

### 10.7.61 Pagamenti

Con le clausole sottoindicate, applicate alla compravendita di prodotti ausiliari tessili si intende quanto per ciascuna specificato:

- pagamento a ricevimento merce: il pagamento deve essere eseguito entro 8 gg. dal ricevimento della merce.
- pagamento a 30, 60 e 90 gg.: il tempo per il pagamento decorre dalla data esposta in fattura.

2) Bozzime ed appretti

### 10.7.62 Contrattazioni

I contratti vengono conclusi verbalmente o per iscritto mediante ordine diretto alle Case produttrici o a loro agenti.

### 10.7.63 Imballaggi

I prodotti che si presentano in polvere (amidi ed alcoli polivinilici) vengono venduti in sacchi di carta da 20 o 25 kg, generalmente a pianali per complessivi 1000 kg.

Altri prodotti, quali grassi animali o vegetali solfonati o etossilati vengono venduti in fustini di plastica della capacità di 100 lt. circa, vuoto a perdere.

### 10.7.64 Pagamenti

I pagamenti avvengono generalmente a 60-90 gg. data fattura contro tratta o ricevuta bancaria.

3) Acidi inorganici ed organici, sali minerali, acqua ossigenata, solventi

### 10.7.65 Contrattazioni

Le contrattazioni avvengono a peso netto, sia per merce imballata che per merce sfusa. La merce viene venduta franco domicilio del cliente salvo esplicita clausola contraria.

### 10.7.66 Qualità della merce

Il venditore è tenuto a garantire la concentrazione solo per i prodotti chimicamente definiti e venduti come tali. Per gli altri prodotti non è consuetudine che siano forniti dalle Case venditrici indicazioni di composizione e/o di concentrazione. A quanto sopra indicato fanno eccezione i casi in cui l'indicazione della composizione e/o della concentrazione sia obbligatoria per legge.

### 10.7.67 Tolleranze

Sul peso è ammessa una tolleranza in più o in meno dello 0,5% senza revisione del prezzo.

### 10.7.68 Imballaggi

I prodotti vengono usualmente consegnati in fusti di plastica o di lamiera della capacità di lt. 200 circa. Sono anche di uso corrente imballi di plastica o metallici della capacità di 1000, 100, 50 e 20 lt. oppure sacchi di carta o di plastica generalmente del peso di 25 Kg. La merce sfusa, limitatamente ai prodotti liquidi, viene consegnata in autocisterne od in cisterne ferroviarie. I vagoni cisterna e le autocisterne si intendono dati come mezzo di trasporto a destino per il tempo

strettamente necessario per lo scarico. Esiste inoltre l'uso da parte delle ditte venditrici di installare, presso i Clienti, cisternette di materiale plastico oppure di ferro o acciaio inox della capacità di lt. 2000. Il rapporto è disciplinato da contratto di comodato regolarmente registrato.

#### **10.7.69 Garanzie**

I prodotti confezionati in sacchi hanno generalmente indicato sull'involucro il grado di purezza del prodotto. Alcuni prodotti vengono di norma contrattati a determinate concentrazioni.

Tali prodotti sono:

- Acido Acetico tecnico: 80% in peso;
- Acido cloridrico commerciale: 19-21 gradi Beaumé;
- Acido formico: 85 % in pesa;
- Acido nitrico: 42 gradi Beaumé;
- Acido solforico commerciale: 66 gradi Beaumé;
- Acqua Ossigenata Tecnica: 130 Volumi;
- Ammoniaca soluzione: 25% in peso;
- Soda caustica soluzione: 27 -31% o 48 -51% in peso;
- Sodio Clorito: 25 % in peso;
- Sodio Ipoclorito: 16 Volumi.

#### **10.7.70 Pagamenti**

Con le clausole sottoindicate, applicate alla compravendita di prodotti ausiliari tessili si intende quanto per ciascuna specificato:

- pagamento a ricevimento merce: il pagamento deve essere eseguito entro 8 gg. dal ricevimento della merce.
- pagamento a 30 e 60 gg.: il tempo per il pagamento decorre dalla data esposta in fattura.

4) Materie coloranti

#### **10.7.71 Contrattazioni**

Le contrattazioni di materie coloranti avvengono a peso netto, per merce resa franco domicilio del Cliente.

#### **10.7.72 Imballaggi**

Gli imballaggi sono prevalentemente costituiti da materiale di cartone o di metallo o di plastica. Essi sono in pezzature varie da kg 1 a kg 200.

Per i coloranti allo stato liquido sono utilizzate cisterne in plastica o in metallo da 1000 lt.

#### **10.7.73 Forma e conclusione del contratto**

I contratti vengono conclusi su campione e la merce deve essere corrispondente per caratteristiche tecniche e resa al campione stesso.

#### **10.7.74 Pagamenti**

I pagamenti si effettuano generalmente a 60 e 90 gg. data fattura contro tratta o ricevuta bancaria.

#### **10.7.75 Campioni ed analisi**

I campioni devono essere prelevati in contraddittorio tra le parti e vengono analizzati presso i Laboratori di analisi autorizzati.

## 10.8 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA

Non sono stati accertati usi locali.

## 10.9 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE VARIE

### a) LAMPADE E CAVI ELETTRICI

(nessun uso accertato)

### b) STRUMENTI MUSICALI

(nessun uso accertato)

### c) STRACCI

(v. Titolo 8, capitolo 1)

## **11 CREDITO E ASSICURAZIONI**

Non sono stati accertati particolari usi locali.

## 12 ALTRI USI

## 12.1 TINTORIE E LAVANDERIE

LAVANDERIA, TINTORIA E STIRATORIA DI ABITI, INDUMENTI, STOFFE ECC.  
LAVATURA E PULITURA A SECCO E AD ACQUA DI ABITI, INDUMENTI, STOFFE ECC.  
TINTURA DI ABITI ED INDUMENTI, RAPPORTI TINTORIE E PRIVATI  
LAVORAZIONE PER CONTO DI ALTRE LAVANDERIE E TINTORIE

### 12.1.1 Ordinazione: consegna del capo-disposizioni per la lavorazione- restituzione

Il committente all'atto della consegna del capo deve richiederne la verifica alla tintoria, e deve dare sia esatte disposizioni per la lavorazione, sia precise indicazioni sulla natura del tessuto, qualità ed eventuale pregio del capo, segnalando all'atto della consegna alla tintoria i capi ritenuti di particolare valore (tappeti, pellicce, arazzi, coperte antiche e similari) per i quali la ditta ha la facoltà di applicare, sul prezzo convenuto di lavorazione, un supplemento del 2% sul valore dichiarato effettivo o presunto di ogni singolo capo, per poter coprire i rischi derivanti dal trasporto, lavorazione e custodia. Qualora non diversamente convenuto, la lavorazione va effettuata in conformità alle indicazioni contenute nell'etichetta del capo, se esistente. In assenza di tali indicazioni, la scelta della lavorazione è affidata alla professionalità del tintore.

La tintoria rilascia al committente una ricevuta, la quale costituisce documento per il ritiro del capo lavorato.

La tintoria non assume responsabilità per la consegna dei capi a persona che si presenti munita della ricevuta di cui sopra, salvo che il committente comunichi tempestivamente di aver subito il furto della ricevuta o di averla smarrita.

### 12.1.2 Prezzo

Il prezzo della lavorazione normale è quello stabilito dalla tabella esposta al pubblico nell'esercizio. Per le lavorazioni particolari il prezzo sarà stabilito verbalmente di volta in volta, sulla base della tabella esposta al pubblico nell'esercizio.

### 12.1.3 Ritiro degli oggetti

Il ritiro dell'oggetto non può essere effettuato senza il saldo totale del prezzo definitivo di lavorazione.

### 12.1.4 Responsabilità della tintoria

La tintoria esegue la lavorazione ad essa affidata a regola d'arte.

La tintoria non risponde dell'esito della lavorazione dovuto a cause non rilevabili ad un normale esame dei capi già deteriorati dal sole, dal sudore, dalla polvere, dal fumo, dall'eccessivo uso. Non risponde, inoltre, di eventuali raccorciamenti, pieghe, deformazioni che si verificano su stoffe tinte e lavate, 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 e della gomma per gli articoli gommati e simili.

La tintoria può recedere dal contratto se attraverso un più accurato esame del capo, da eseguirsi prima della messa in lavorazione, accerti che la lavorazione richiesta non darebbe buon esito.

### 12.1.5 Riuscita della tintura

Nelle commissioni di tintura secondo campione, la tintoria 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, in colore più scuro anche diverso da quello di prima ordinazione, pagando una maggiorazione del 50% del prezzo originariamente pattuito.

### 12.1.6 Tolleranze nei termini della consegna

Per la riconsegna del capo al committente è ammessa una tolleranza, a favore della tintoria, per un tempo pari al termine originariamente indicato.

### 12.1.7 Termine per il ritiro

I capi consegnati per la lavorazione sono ritirati entro il termine massimo di trenta giorni da quello indicato per la riconsegna.

Trascorso il termine di cui sopra, la tintoria ha facoltà di applicare sul prezzo convenuto un supplemento in ragione del 15% del prezzo pattuito per la lavorazione e per ogni mese o frazione di mese trascorsi.

Decorsi tre mesi senza che il cliente abbia ritirato il capo, la ditta non risponde della riconsegna.

### 12.1.8 Verifica dei capi

Il committente verifica i capi che ritira al momento della riconsegna.

Non sono ammessi reclami sulle lavorazioni eseguite trascorse 48 ore dalla consegna.

### 12.1.9 Smarrimento dei capi

Se il capo consegnato per la lavorazione non è reperito alla scadenza del termine di riconsegna iniziale o prorogato ai sensi del 12.1.6, non si considera smarrito prima del trentesimo giorno dalla scadenza di tale termine o dalla richiesta presentata dall'interessato dopo l'uno o l'altro termine.

### 12.1.10 Risarcimento danni

Per i capi per i quali non è stato indicato il pregio o il particolare valore, il tintore risarcisce i danni per la perdita o il deterioramento totale dei capi, attribuibili a sua non grave colpa, nella misura di cinque volte il prezzo pattuito di pulitura e comunque nella misura massima del 60% del valore di acquisto nell'arco del 1° anno ed un ulteriore 15% in meno per ogni anno successivo.

La tintoria può trattenere in caso di danneggiamento il capo per il quale ha corrisposto l'indennizzo per il deterioramento totale.

## LAVATURA DI BIANCHERIA

### 12.1.11 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 segno 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.

### 12.1.12 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 1° anno e un ulteriore 10% in meno per ogni anno successivo.

### 12.1.13 Smarrimento degli oggetti

Gli oggetti mancanti alla riconsegna si considerano smarriti dopo due turni di ritiro e riconsegna.

## LAVANDERIA A GETTONI

### 12.1.14 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 dalle norme del codice civile.



## 12.2 EDILIZIA CIVILE E INDUSTRIALE

### OPERE EDILIZIE E STRADALI PIETRAME GREZZO E LAVORATO

#### 12.2.1 Classificazione

I tipi principali di pietre che si trovano nella provincia di Prato sono i seguenti:

- 1) alberese: calcare compatto, quasi puro, fragile, abbastanza duro, a frattura concoide con spigoli vivi, usato per massicciate, inghiaiamenti, paramenti, murature; si adopera anche per fare la calce;
- 2) pillore di fiume: pillore o pillori sono frammenti di pietra estratti dal greto del fiume, di forma rotondeggiante per la fluitazione e appartenenti alle qualità suddette con grande prevalenza di calcare Alberese. Vengono usate per massicciate, vespai e formazione di pietrisco;
- 3) sasso spezzato: materiale proveniente da cava ed ottenuto per frantumazione attraverso molini meccanici, di granulometria definita in sede di contrattazione;
- 4) tout vènant: materiale di granulometria non preventivamente definita, proveniente da cava, da fiumi e da frantumazione: viene impiegato prevalentemente per massicciate stradali.

### CONTRATTAZIONE E MISURAZIONE DEI MATERIALI

#### 12.2.2 Pietrame da muro

La pietra da muro viene fornita spaccata e si negozia a metro cubo o a quintale per merce resa franco cantiere del venditore.

#### 12.2.3 Pietra sbozzata

La pietra da muro viene fornita spaccata a mazza e si negozia a cantiere in blocchi grezzi, regolarizzati a sabbia grossa, misurati a metro cubo.

Le leghe di macigno sbozzate come sopra, per collegamento di muri e tramezzi, si misurano a metro lineare col filo secondo la mezzeria longitudinale. Le bozzette di pietra forte per paramento di facciata, si misurano a metro quadrato in opera o a misura effettiva.

#### 12.2.4 Le pietre lavorate

Le pietre lavorate più richieste sono l'arenaria serena per costruzione di scale e decorazioni in genere e la pietra forte per paramenti e decorazioni esterne.

Si negoziano franco cantiere del venditore e si misurano a metro cubo, secondo il massimo parallelepipedo circoscritto: si fa eccezione per le liste e i cordonati, che si misurano a metro lineare utile e per i sogliami e per i ripiani delle scale e i lastrici in genere che si misurano a metro quadrato: gli scalini si contrattano indifferentemente a pezzo, a misura lineare, e a metro quadrato.

#### 12.2.5 Marmi, pietre calcaree e silice

I marmi e le pietre calcaree che sono suscettibili di lavorazione completa ed analoga a quella dei marmi si contrattano in generale per merce franca carro ferroviario partenza o franca su autocarro nel cantiere del venditore, se trasportati con automezzo. Si misurano a metro quadrato le lastre segate a facce piane in forma regolare, in cui lo spessore sia notevolmente inferiore alle altre due dimensioni. Si misurano a metro cubo i blocchi di cava assimilabili a parallelepipedi regolari. Si misurano a peso i blocchi informi e tutti i pezzi non assimilabili a lastre. Si misurano a metro lineare, in genere, gli zoccolini battiscopa. Si contrattano unitariamente gli scalini ricavati da blocchi di pietra o marmo.

I marmi lavorati si misurano invece a metro quadrato, computando anche gli incastri quando si tratta di pezzi fino a 10 centimetri di spessore.

Le pedate degli scalini di forma trapezia si misurano con riferimento alla lunghezza e alla larghezza massima. I pezzi di forma speciale si contrattano a prezzo unitario. Le lavorazioni aggiuntive (gocciolatoi, intaccature e incastro di qualunque genere) sono valutate a parte e di solito a metro lineare.

#### 12.2.6 Sasso spezzato e tout vènant

Il sasso spezzato e tout vènant si contrattano a metro cubo o anche a peso sul mezzo di trasporto per merce resa franco cantiere del venditore

#### 12.2.7 Ghiaie, sabbie e inerti riciclati

Comprendono sabbia o rena, ghiaia grossa mista a sabbia, colaticci, ghiaietto da giardino, ghiaietto misto a sabbia (renone), specialmente adatto per conglomerati di cemento, oltre a inerti riciclati derivanti da trattamento del materiale di risulta proveniente da demolizioni di fabbricati: questi materiali si quotano a peso o anche a metro cubo per merce franco cantiere del venditore.

### 12.2.8 Laterizi

I laterizi di vari tipi (mattoni comuni, mattoni forati, embrici toscani, marsigliesi, ecc.) si contrattano a numero; le tavelle e tavelloni si contrattano a metro quadrato, salvo piccoli quantitativi che si contrattano a numero per lunghezza; le pignatte e le volterrane, per la formazione dei solai, si contrattano a metro quadro e per centimetro d'altezza: il tutto franco cantiere del venditore.

### 12.2.9 Calce e cemento

Nella nostra provincia è trattata la calce eminentemente prodotta dalle fabbriche di cemento.

La calce idraulica, la calce bianca, il gesso e il cemento si negoziano a peso, franco stazione partenza o arrivo, se trasportati in ferrovia; franco cantiere del venditore, se trasportati in autocarro. Il cemento viene negoziato a quintali sia sfuso che in sacchi. I cementi esteri vengono di solito contrattati franco stazione transito dogana italiana.

### 12.2.10 Legname da cantiere

Si presenta in sezioni circolari (abetelle, travi) o in tavoloni, di lunghezza questi ultimi di metri lineari 4. La larghezza delle tavole è variabile mentre lo spessore misura generalmente cm. 2,5.

Il legname da cantiere o da costruzione che si presenti sotto qualunque figura geometrica è valutato a metro cubo. Invece è valutato a metro quadrato il compensato, compreso quello costituente i pannelli da carpenteria, che si diversifica per spessore e numero di strati.

### 12.2.11 Tubi

I tubi di cemento, fibro - cemento, plastica e simili si contrattano a metro lineare utile in magazzino ed hanno prezzo diverso a seconda della lunghezza e dei pesi unitari. Quelli di grès e di terracotta si contrattano con lo stesso criterio a metro lineare in rapporto centimetro / diametro. I tubi di ghisa e di piombo si contrattano a peso.

I tubi in opera sono invece misurati a metro lineare utile, ossia per il proprio effettivo sviluppo secondo l'asse. Tutti i pezzi speciali si contrattano a prezzi unitari.

### 12.2.12 Manufatti in cemento

I manufatti in cemento (fosse biologiche, pozzetti prefabbricati, lavatoi, lapidi, chiusini, pozzetti caditoi ecc.) si contrattano a prezzi unitari, mentre i manufatti per fogne, i cordonati, le canne fumarie, i comignoli e i gradini si contrattano a metro lineare.

### 12.2.13 Copertura e recinzioni

Le coperture si contrattano a metro quadro.

Le recinzioni si contrattano a metro quadro, fatta eccezione per le cimase e le scossaline che si contrattano a metro lineare.

### 12.2.14 Profilati e lamiera metallici

I profilati, le lamiere di ferro anche zincate, il tondino per cemento armato in vari tipi, le lastre di piombo e di rame vengono contrattati a peso. I tondini e i profilati vengono forniti, salvo diversa richiesta, rispettivamente nei diametri e nelle misure pari.

Nella formazione del prezzo è considerato l'extradiametro in funzione inversamente proporzionale alla crescita del diametro.

Eventuali pezzi a disegno o speciali si contrattano a prezzo unitario.

### 12.2.15 Prodotti bituminosi per l'edilizia e le strade

I prodotti bituminosi per l'edilizia e le strade (bitume in pani, emulsione bituminosa, mastice d'asfalto, conglomerato bituminoso, ecc.) sono contrattati a peso. Le guaine bituminose si contrattano a metro quadro, a seconda dello spessore e dell'armatura.

La contrattazione si diversifica inoltre per la caratteristica di armatura per manti prefabbricati in elastomeri bituminosi.

### 12.2.16 Mosaici, ceramiche da rivestimento e pavimenti

I mosaici, le ceramiche da rivestimento e i pavimenti si contrattano a metro quadrato. Le piastrelle decorate a mano ed eventuali pezzi speciali di mosaici o piastrelle (jolly, tori, risvolti, cornici ecc.) vengono contrattati a prezzo unitario.

## SCAVI E RINTERRI

### 12.2.17 Casserature

La cassetta in legno o metallica per getti di calcestruzzo è valutata a metro quadro per la reale superficie impiegata (misurazione a tavola bagnata). La sbadacchiatura, in legno o metallica, è valutata a metro quadro di cassetta sostenuta ed è compreso nel prezzo l'onere degli irrigidimenti.

### 12.2.18 Modo di misurazione

Gli scavi e i movimenti di terra in genere si misurano per il cavo prodotto dall'opera al metro cubo ed il prezzo può comprendere il trasporto del materiale fino al pubblico scarico.

L'individuazione del cavo prodotto deriva da un confronto fra il piano quotato del terreno prima dell'inizio dei lavori ed un corrispondente piano quotato rilevato al termine dei lavori. Le due rilevazioni vengono eseguite in contraddittorio tra il committente e l'assuntore dei lavori.

I rinterri sono valutati a metro cubo costipato a fine opera e nel prezzo può essere compreso il trasporto del materiale.

## DEMOLIZIONI

### 12.2.19 Modo di misurazione

La demolizione andante di fabbricati viene computata a metro cubo vuoto per pieno.

La demolizione di soffitti è valutata a metro quadro per la superficie realmente eseguita.

La demolizione di solai dei vari tipi è valutata a metro quadro.

La spicconatura di intonaco è valutata a metro quadro per la superficie realmente eseguita.

La demolizione di scale è valutata per numero di scalini e pianerottoli.

La demolizione di pavimenti è valutata a metro quadro per la superficie reale.

La demolizione dei soprammattoni (ad una testa e per coltello) è valutata a metro quadro per la superficie realmente eseguita. Con uguale sistema è valutata la demolizione di rivestimenti che si intende interessare anche la malta di sottofondo.

La smuratura di infissi è valutata a metro quadro per la superficie compresa tra architrave, mazzette e davanzale.

Lo smontaggio di apparecchi sanitari è valutato unitariamente per ciascun apparecchio.

La rottura a forza di muratura è valutata a metro cubo per il cavo realmente eseguito nella struttura.

La demolizione di murature in spessori superiori a cm. 15 è valutata a metro cubo.

La demolizione di elementi o manufatti in calcestruzzo, armato o meno, si computa a metro cubo.

Nei prezzi di tutte le suddette demolizioni non è compreso il trasporto dei materiali di risulta per i quali il prezzo viene convenuto di volta in volta in ragione della natura dei materiali e del percorso da effettuare.

## MALTE E CALCESTRUZZO

### 12.2.20 Modo di misurazione

La malta ed il calcestruzzo pronti per l'impiego o premiscelati vengono valutati a metro cubo o a peso.

I conglomerati cementizi provenienti dalle centrali di betonaggio e trasportati in cantiere a mezzo idonei autocarri vengono contrattati a metro cubo.

## STRUTTURE MURARIE

### 12.2.21 Modo di misurazione

La muratura di pietrame con o senza doppi ricorsi di mattoni è computata a metro cubo vuoto per pieno. E' fatta detrazione delle cubature per vani porte e finestre quando la superficie di questi misuri oltre i mq. 4 ciascuno. In tal caso si valuta a parte l'onere per la formazione di architravi, archi e piattabande.

La muratura in mattoni pieni a due teste si valuta a metro cubo vuoto per pieno detraendo la cubatura dei vuoti di porte e finestre quando questi superino i mq. 4 ciascuno. In tal caso si valuta a parte la formazione di architravi, archi e piattabande.

L'esecuzione a faccia vista di murature di pietrame o mattoni a due teste è valutabile a metro quadro e indipendentemente dalla struttura che, come è detto, è valutabile a metro cubo se lo spessore è superiore a una testa.

La muratura in elevazione di mattoni pieni ad una testa (soprammattoni di mattoni pieni) si valuta in metri quadrati vuoto per pieno.

I soprammattoni di mattoni forati per coltello sono valutati a metro quadrato vuoto per pieno.

La superficie dei vuoti per porte e finestre quando queste superino i mq. 4 ciascuna viene detratta dalla valutazione in metri quadrati vuoto per pieno delle murature di mattoni pieni ad una testa o dei soprammattoni di mattoni forati per coltello; in tal caso si valuta a parte l'onere per la formazione di architravi, archi e piattabande.

La valutazione della muratura a cassetta per tamponamenti di fabbricati in cemento armato è valutata a metro quadro per le due strutture che la compongono. Qualora le superfici dei due paramenti che compongono il tamponamento a cassetta non coincidano, vale per la misura la superficie maggiore. Per le detrazioni dei vuoti vale quanto detto per le murature semplici.

Le singole membrature in calcestruzzo vengono valutate a metro cubo o, nel caso di strutture sottili (minore/uguale a cm. 15), a metro quadro.

## SOLAI

### 12.2.22 Modo di misurazione

I solai sono valutati a metro quadro per la loro superficie effettiva con esclusione dal computo dei cordoli e travi di perimetro delle singole specchiature.

## SOFFITTI, TETTI E VOLTE

### 12.2.23 Modo di misurazione

I soffitti in genere sono valutati in metri quadri per la loro superficie entro i muri perimetrali.

I tetti sono valutati per la loro superficie effettiva misurata su pendenza. Nel prezzo sono compresi i maggiori oneri per la formazione di gronde con esclusione di eventuali cordoli da valutare a parte.

E' valutata a metro quadro la ripassatura del tetto.

Le volte sono valutate per la superficie effettiva misurata lungo il loro sviluppo.

## INTONACI

### 12.2.24 Modo di misurazione

Gli intonaci sono valutati secondo la loro superficie in metri quadrati vuoto per pieno effettuando le stesse detrazioni che vengono apportate nella valutazione delle murature sulle quali sono applicati. In questo caso vengono valutati a parte gli oneri per la formazione di sguanci e di mazzette.

Le riprese interne o di facciata vengono conteggiate nella misura minima di un metro quadro cadauna.

## STUCCHI

### 12.2.25 Contrattazioni

Si commerciano ad unità se costituiscono disegno a sé stante; se invece risultano dall'unione di più elementi (cornici) si valutano a metro lineare.

La contrattazione degli stucchi in opera è fatta per metro lineare se trattasi di cornice, mentre viene conteggiata ad unità se compete ad elementi definiti (rosoni, capitelli ecc.).

## PAVIMENTI E RIVESTIMENTI

### 12.2.26 Modo di misurazione

a) Tutti i pavimenti ed i rivestimenti posti in opera si misurano a metro quadro quali che siano i materiali che li compongono, marmi compresi. Nel caso che la fornitura dei pavimenti e dei rivestimenti non sia inserita in un appalto più generale, le assistenze murarie sono valutate a parte.

b) Le carte da parati, prodotti similari e le moquettes si misurano a metro quadrato.

c) I battiscopa si misurano a metro lineare.

d) La posa di davanzali, soglie e altro materiale lapideo si valuta al pezzo o a metro lineare in ragione di spessore e larghezza.

e) La riquadratura con materiale lapideo di vani porta-finestra, nel suo insieme o singolarmente soglia e davanzale, e la posa di cimase in materiale lapideo si valuta a metro lineare in ragione di spessore e larghezza.

### 12.2.27 Contrattazione

Il prezzo per la posa in opera di pavimenti e rivestimenti si differenzia a seconda delle tipologie di posa.

La posa di eventuali pezzi speciali è valutata a unità o in economia.

## IMPERMEABILIZZAZIONE

### 12.2.28 Contrattazione

La misura della posa in opera è comprensiva dei risvolti e delle incidenze delle sovrapposizioni.

La posa in opera di impermeabilizzazioni si contraa a metro quadrato in base al numero degli strati e loro spessore.

### 12.2.29 Coibentazioni

Le coibentazioni si contrattano a metro quadro, così come la posa in opera, secondo lo spessore e la qualità riferita alla conducibilità termica. I materiali sfusi si contrattano a peso.

## INFISSI

### 12.2.30 Fornitura e messa in opera

Gli infissi si valutano a metro quadrato misurando la luce netta del vano murario fino alla misura minima di mq. 1,5. Nel prezzo pattuito viene sempre compresa l'assistenza del falegname e del fabbro secondo il tipo di infisso (legno, metallo o leghe) occorrente per il montaggio dell'infisso stesso.

La definizione di persiane alla fiorentina o alla viareggina si intende con riferimento alla dimensione e al passo delle stecche, alla foggia dell'infisso, con esclusione di ulteriori porzioni apribili, quali "gelosie" o "buttafuori". La fornitura di tali accessori dovrà essere richiesta e valutata in aggiunta.

Le porte interne sono valutate cadauna per misure standard.

Per spessori d'imbotte superiori ad una testa è considerato un sovrapprezzo.

Per portoncini d'ingresso, porte metalliche o in lega, il costo dell'imbotte è valutato a parte. E' comunque esclusa la fornitura e la posa in opera del controtelaio.

### **12.2.31 Opere murarie per la posa degli infissi**

Le opere murarie per la posa degli infissi sono valutate cadauna misurando la luce netta del vano salvo compensi speciali per luci di piccola superficie.

## CARPENTERIA METALLICA

### **12.2.32 Contrattazione**

La carpenteria metallica si valuta a peso (chilogrammi) di opera finita.

La posa in opera è oggetto di singole pattuizioni.

Nel caso di lavorazioni particolari la contrattazione può essere comprensiva sia della carpenteria che del montaggio.

## TINTEGGIATURA STANZE

### **12.2.33 Modo di misurazione**

La raschiatura di tinteggiature esistenti viene valutata a metro quadrato vuoto per pieno.

La tinteggiatura (a calce, a tempera comune, fine, lavabile, idrorepellente, ecc.) si misura a metri quadrati vuoto per pieno, salvo quanto diversamente convenuto tra le parti.

La valutazione vuoto per pieno si effettua con la detrazione di vuoti superiori a 4 mq.

## VERNICIATURE

### **12.2.34 Modo di misurazione**

La verniciatura sul posto di infissi interni ed esterni viene valutata a unità d'infisso.

Per la verniciatura dei radiatori ad elementi l'unità di misura è l'elemento.

La verniciatura dei radiatori a piastra viene valutata a unità.

I mobiletti dei copri radiatori e dei ventilconvettori vengono valutati ad unità.

Le tubazioni ed i discendenti vengono valutati a metri lineari.

Le converse si misurano a metro lineare secondo lo sviluppo.

Gli zoccoli fino a 30 cm. si misurano a metro lineare. Le balze si valutano a metro quadrato. Ringhiere, scale, terrazze e recinzioni si valutano a metro quadrato una sola volta salvo accordi diversi tra le parti.

## PONTEGGI

### **12.2.35 Modo di misurazione**

I ponteggi, sia in elementi prefabbricati che a tubi e giunti, sono valutati a metro quadro di superficie esterna effettivamente montata, escluso eventuali mantovane-parasassi, sbalzi e opere particolari.

## IMPIANTO ELETTRICO IN GENERE

### **12.2.36 Contrattazioni**

Le installazioni per edifici civili si contrattano ad impianto funzionante valutandole per numero e tipo di utilizzazione (prese e punti luce).

Nei prezzi unitari è compreso l'onere dei circuiti di ogni utenza nonché l'onere per il fissaggio di canalizzazioni cassette e scatole. Sono esclusi il quadretto di distribuzione e le montanti a partire dai contatori che vengono valutate a misura.

La valutazione degli impianti equipotenziali è fatta unitariamente per gli apparecchi dei bagni e delle cucine; per radiatori, infissi metallici, attrezzature e condotti di centrali termiche, centrali idriche, la valutazione è fatta unitariamente per ponticelli secondo le sezioni delle tracce di rame. I conduttori di protezione con inizio dall'esterno dell'unità immobiliare sono valutati unitariamente comprensivi dell'onere dei conduttori.

La messa a terra del sistema fondale (pilastri, travi rovesce) di un edificio è valutata a corpo o a misura. Negli edifici di civile abitazione e industriali non sono compresi nei prezzi unitari l'onere per la formazione di tracce e sfondi nelle pareti, nonché il riempimento a grezzo delle tracce.

Gli impianti di segnalazione semplice e gli impianti citofonici (portiere elettrico) vengono valutati a numero di utilizzazioni. I quadretti di segnalazione e dei centralini vengono valutati unitariamente.

Le prese per televisione vengono valutate a prezzi unitari comprendendo l'onere dell'antenna collettiva e del centralino amplificatore.

E' uso valutare a parte l'eventuale estensione dell'impianto alla ricezione di canali pay-tv o via satellite tramite parabole.

Gli impianti elettrici industriali vengono valutati a misura secondo il numero e il tipo delle utilizzazioni in opera, mentre le linee di alimentazione vengono valutate in metri lineari effettivi in opera in relazione al tipo prescelto.

I quadri elettrici e gli impianti speciali vengono valutati a corpo a prezzo unitario.

Per la riparazione di impianti elettrici esistenti non si usa chiedere preventivo.

### **12.2.37 Riparazione di piccoli elettrodomestici**

Si considerano piccoli elettrodomestici gli aspirapolvere, le lucidatrici, i frullatori, gli asciugacapelli, i ventilatori, i rasoi elettrici, le piccole stufe elettriche, i ferri da stiro, i tostapane, i vari accessori elettrici per cucina (piccole affettatrici, tritacarne a più usi, macinacaffè e simili), coperte elettriche e simili ecc.

La riparazione di tali apparecchi di solito viene effettuata presso un laboratorio ove l'apparecchio viene portato dal cliente, il quale provvede direttamente, anche a ritirarlo.

Per gli interventi di riparazione che comportano una spesa entro 25% del valore commerciale dell'oggetto nuovo, secondo il giudizio e l'esperienza del riparatore, è uso procedere alla riparazione senza ulteriori formalità, salvo nei casi in cui il cliente abbia espressamente dichiarato la cifra massima che ritiene conveniente sostenere.

Al momento della consegna del bene da riparare viene versato un importo fino al 25% della spesa (anche sommariamente preventivata) a titolo di anticipo e cauzione. Tale cauzione, laddove il cliente intenda procedere alla riparazione viene scalato dall'importo totale della riparazione. Nel caso in cui, dopo aver conosciuto il preventivo di spesa, il cliente non intenda procedere alla riparazione perché ritenuta economicamente non conveniente e non provveda al ritiro dell'oggetto, una parte dell'anticipo sarà trattenuta quale costo per lo smaltimento a norma di legge dell'oggetto. Se allo smaltimento provvede il cliente, la cauzione viene normalmente restituita.

Gli apparecchi affidati per la riparazione e non riconsegnati alla scadenza del termine di consegna, non si considerano smarriti prima del quindicesimo giorno dal reclamo scritto presentato dal cliente. Trascorso sei mesi senza che il cliente abbia ritirato l'oggetto consegnato per la riparazione, la ditta non risponde della riconsegna.

All'atto del ritiro è uso provvedere all'immediato pagamento.

### **12.2.38 Riparazione di elettrodomestici**

Per elettrodomestici si intendono i frigoriferi domestici, i congelatori domestici, i condizionatori d'aria, le lavatrici, le lavastoviglie, le cucine elettriche o miste, gli scaldabagni e simili, ecc.

La riparazione di tali apparecchi viene effettuata se possibile nell'abitazione del cliente, o altrimenti nel laboratorio od officina appositamente attrezzata.

Nel caso in cui la riparazione venga effettuata presso il domicilio del cliente si deve tenere conto delle tariffe per i costi orari di manodopera, diritto di chiamata ed altri eventuali oneri di spostamento. E' diritto/dovere del cliente informarsi preventivamente su tali costi.

Il pagamento ha luogo all'atto della riconsegna dell'oggetto riparato, ovvero a riparazione ultimata, se questa viene effettuata nell'abitazione del cliente.

Gli elettrodomestici usati e/o parti di ricambio utilizzati è uso che vengano smaltiti direttamente dal cliente attraverso i canali previsti dalle vigenti normative e/o disposizioni in materia, salvo in quei casi ove è prevista diversa e specifica indicazione legislativa. Nel caso in cui questo non avvenga, si procede secondo il comma successivo.

Per le riparazioni per le quali viene fatto un preventivo di spesa, viene corrisposto un anticipo anche a titolo di cauzione fino al 25% sull'importo della spesa preventivata. Nel caso in cui, dopo aver conosciuto il preventivo di spesa, il cliente non intenda procedere alla riparazione perché ritenuta economicamente non conveniente la cauzione viene trattenuta fino al costo corrente quale rimborso per lo smaltimento a norma di legge dell'oggetto. Se allo smaltimento provvede il cliente, la cauzione viene restituita, salvo il costo dell'intervento limitato anche alla sola verifica del danno (cosiddetto costo di chiamata fuori dei locali del riparatore), circostanza della quale il cliente viene informato alla consegna del bene da riparare.

Nel conteggio del prezzo della riparazione da eseguire in laboratorio od officina, sono comunque escluse le spese di trasporto dell'apparecchio.

### **12.2.39 Riparazione di radio, registratori, radio-registratori, lettori di nastro, autoradio, televisori, video registratori, telecamere, ecc.**

Per la riparazione di radio e televisori portatili, si applicano gli usi vigenti per la riparazione di elettrodomestici. Si considerano portatili i televisori fino a 32 pollici.

Per quelli non portatili, chi riceve dal cliente la richiesta di intervento compila un modulo in doppia copia, nel quale vengono indicati il nome e l'indirizzo del cliente, la marca dell'apparecchio e la natura del guasto. Di tali copie, una rimane agli atti della ditta che provvede alla riparazione, l'altra viene data al tecnico incaricato di eseguirla, il quale ha facoltà di riscuotere e rilasciare ricevuta con la descrizione del lavoro effettuato, ed è tenuto a consegnare al cliente l'eventuale pezzo sostituito, salvo permuta.

Ultimata la riparazione, è infatti uso che lo stesso tecnico chieda il pagamento, al quale il cliente è tenuto a provvedere dopo aver constatato il buon funzionamento dell'apparecchio riparato. Qualora la riparazione non venga effettuata per motivi tecnico-economici, il cliente è comunque tenuto a pagare una cifra a titolo di "diritto di chiamata".

Qualora la riparazione debba essere effettuata in laboratorio od officina, all'addebito del pezzo sostituito e della mano d'opera è uso aggiungere le spese di trasporto dell'apparecchio.

#### **12.2.40 Vendita di apparecchi radio, televisori, video registratori, elettrodomestici, telecamere, impianti hi-fi, apparecchi elettronici di uso domestico in genere, ecc.**

Gli apparecchi sopra descritti, se nuovi di fabbrica, vengono venduti con la garanzia della Casa. Dal prezzo di vendita sono sempre e comunque escluse le spese di trasporto e di installazione, salvo accordi diversi tra le parti.

### IMPIANTO DI RISCALDAMENTO E DI CONDIZIONAMENTO

#### **12.2.41 Contrattazione**

Gli impianti di riscaldamento e condizionamento si valutano sulla base del progetto esecutivo redatto secondo le vigenti normative nazionali e locali.

Nel costo dell'impianto non è compreso l'onere delle opere murarie ed elettriche, né della canna fumaria.

### IMPIANTO IDRAULICO ED IGIENICO SANITARIO

#### **12.2.42 Contrattazione**

Il prezzo viene determinato:

a) per ogni singolo attacco (tubazioni di adduzione e di scarico fino alle colonne montanti, valutate a parte a metro lineare) computando anche il montaggio dell'apparecchio sanitario;

b) per ogni elemento (lavabo, cassetta scaricatrice, vasca, bidet, lavelli, ecc.), secondo la marca e il tipo, compresi sifoname, rubinetti d'arresto e accessori;

c) per la rubinetteria, secondo la marca e il tipo.

In alternativa il prezzo per i locali adibiti a bagni o a cucina completi degli elementi suddetti, nonché dello scaldabagno, viene determinato a corpo.

Il costo delle opere murarie ed elettriche viene determinato a parte.

Il prezzo degli apparecchi di autonoma produzione di acqua calda viene effettuata a prezzo unitario.

### ASCENSORI E IMPIANTI DI SOLLEVAMENTO

#### **12.2.43 Contrattazione**

Nelle abitazioni civili si esclude dalla valutazione dell'impianto il costo delle opere murarie, intendendo per esse il vano di corsa e la sala macchine nonché l'eventuale scala di accesso alla sala medesima. E' pure escluso l'impianto elettrico e di messa a terra fino al quadro della sala macchine.

La compilazione dei disegni, l'assistenza al collaudo ed il rilascio delle licenze di impianto e di esercizio spetta all'installatore. Il pagamento delle tasse di licenza e di esercizio spetta al committente.

Il costo di tali impianti è valutato per numero di fermate ed in relazione al tipo di impianto.

### ASSISTENZE MURARIE

#### **12.2.44 Assistenze murarie per impianti elettrici, di riscaldamento, di condizionamento, igienico sanitario e di ascensori**

Le assistenze murarie possono essere valutate, quando esiste una pattuizione in questo senso, a percentuale sull'importo dell'opera compiuta e funzionante per la quale si sono rese necessarie. In alternativa possono essere valutate in economia.

### OPERE STRADALI

#### **12.2.45 Contrattazioni**

In relazione al tipo di manufatto prescelto la valutazione delle strade, che terrà conto di ogni elemento costituente le stesse, si attua a metro quadro di opera finita.

In assenza di predeterminazione del tipo di strada, si valutano a metro lineare le voci seguenti: scarifica superficiale, formazione di massiciata di marciapiede e della pavimentazione, semipenetrazione e bitumatura, tappeto in conglomerato bituminoso, asfaltatura pavimentazione stradale. La fondazione stradale è valutata a metro cubo compattato se di spessore superiore a 30 cm., a metro quadro se inferiore.

Si valutano invece a metro cubo le demolizioni del corpo stradale, la formazione del rilievo stradale, la provvista, stesa e cilindratura di pietrisco o di pillore di fiume o alberese di grossa pezzatura.

La fognatura, comprensiva di scavo, tubazione, congiunzioni e rinfianco in calcestruzzo, le zanelle ed i cordoni si valutano a metro lineare.

A prezzi unitari si valutano, invece, i pozzetti di raccolta delle acque nonché i passi d'uomo per l'ispezione delle fogne, i chiusini e gli altri pezzi speciali.

L'illuminazione stradale si valuta, in relazione al tipo di centro luminoso impiegato, secondo il numero dei punti luce.

Sono valutati separatamente per prezzi unitari i pozzetti di derivazione e di allacciamento ai sottoservizi, i dispersori, nonché il quadro elettrico di allacciamento alla rete, le linee di sottoservizi e le relative tubazioni comprensive di scavo e rinfianco in calcestruzzo vengono, invece, valutate a metro lineare.

## 12.3 USI VIGENTI NEGLI ESERCIZI ALBERGHIERI

### ALBERGHI

#### 12.3.1 Ammissione all'albergo

Il contratto di alloggio, scritto o verbale è concluso nel momento in cui l'albergatore aderisce alla richiesta fattagli e comunica di accettare di riservare la camera ordinata dal cliente o da chi per lui.

#### 12.3.2 Prenotazione di camere

Il cliente che prenota camere si impegna ad occuparle alla data convenuta e a pagarle da tale data.

La prenotazione se accettata dall'albergatore e seguita dal pagamento della prima notte, è valida fino alle ore 8.00 del giorno successivo.

La prenotazione non garantita da caparra, se accettata dall'albergatore, è valida fino alle ore 18 del giorno stabilito, salvo diverso accordo tra le parti.

#### 12.3.3 Condizioni e durata del contratto di albergo

Salvo contrario accordo l'impegno di alloggio si considera concluso per una giornata; la sua durata si prolunga nel caso in cui la camera non sia stata liberata entro le ore 12.00, nel qual caso l'impegno di alloggio continua di giorno in giorno sotto riserva di disponibilità di alloggio.

Il prezzo viene conteggiato, in generale, per una giornata o per una notte. Il giorno dell'arrivo per intero. Il giorno della partenza non è conteggiato, purché sia stato annunciato entro le ore 10.00 a.m. e la camera venga liberata come è indicato al comma precedente.

Il cliente non può pretendere di prendere possesso delle camere prima delle ore 14.00 del giorno dell'arrivo.

Al cliente che con prenotazione richiede ed ottiene di prendere possesso delle camere prima delle ore 12.00 viene addebitato, salvo differente pattuizione tra le parti, il costo delle medesime dal giorno precedente in quanto tenute a sua disposizione.

Qualora per causa indipendente dalla propria volontà e comunque di forza maggiore l'albergatore si trovi nell'impossibilità di rispettare l'accordo pattuito, dovrà procurare al cliente analoga sistemazione in altro esercizio di pari categoria prendendo a suo carico l'eventuale differenza di prezzo.

#### 12.3.4 Pensione

La "pensione" (camera con pasti compresi) è una convenzione tra il cliente e l'esercizio per l'alloggio ed i pasti, dietro corresponsione di un prezzo convenuto e forfettario.

Tale prezzo viene calcolato a decorrere dal primo pasto consumato dal cliente dopo l'arrivo, mentre i pasti che non sono stati serviti al cliente il giorno dell'arrivo gli vengono forniti, senza pagamento di prezzo, il giorno della sua partenza.

Normalmente non sono accordate riduzioni a clienti in pensione per i pasti non consumati in albergo; se tempestivamente avvertita l'assenza, potrà essere detratta, per ogni pasto principale non consumato, una cifra non inferiore al 10% del prezzo di pensione.

Salvo speciale convenzione contraria, si intendono per pasti: la prima colazione del mattino, la colazione di mezzogiorno e la cena della sera, escluse le bevande dei due pasti principali.

Detti pasti debbono essere presi agli orari esposti nell'esercizio e nei locali a questo scopo adibiti. Non vi è obbligo dell'albergatore di somministrare i pasti fuori di questi orari e di detti locali e comunque, in tal caso, si può chiedere un supplemento di prezzo.

#### 12.3.5 Oggetti rinvenuti nell'albergo

Gli oggetti rinvenuti nell'albergo e nelle sue dipendenze (giardini, rimesse, piscina ecc.) messe a disposizione (libere o a pagamento) degli ospiti dell'albergo, devono essere consegnati alla direzione.

#### 12.3.6 Doveri del cliente

Se il cliente accetta la camera, i pasti, la pensione ed altre prestazioni particolari dell'albergo, senza essersi preventivamente informato del prezzo, accetta tacitamente le condizioni di prezzo pubblicate o normalmente praticate dall'esercizio.

La tariffa della "suite" deve essere chiaramente evidenziata; per "suite" si intende un ambiente strutturalmente separato dalla camera.

E' fatto divieto al cliente di cucinare nell'albergo.

Il cliente non può lavare né stirare indumenti nella camera d'albergo.

L'albergatore ha facoltà di chiedere il pagamento anticipato delle sue prestazioni al cliente, o comunque un'adeguata garanzia in relazione alla richiesta di soggiorno.

Il cliente non può essere accompagnato da animali, salvo preventivo accordo con la direzione, né può introdurli nei salotti e particolarmente nelle sale da pranzo; per contro, gli animali possono essere ammessi nelle camere se la



direzione vi acconsente e mediante pagamento di un'indennità supplementare. Egli è responsabile di ogni danno cagionato da questi animali.

La direzione può chiedere la cessazione o l'attenuazione dei rumori anormali che possano disturbare la clientela, compresi quelli derivanti dall'uso di apparecchi radio, televisori o strumenti musicali. Il cliente cui sia stato rivolto un simile invito dovrà aderirvi.

Qualsiasi infrazione al buon costume dà diritto all'albergatore di recedere dall'impegno d'alloggio in corso.

Il cliente non ha facoltà di far accedere alla propria camera persone, di ambo i sessi, non alloggiate nell'albergo, salvo esplicito consenso da parte della direzione, con la relativa consegna dei documenti.

L'albergatore può rifiutare l'alloggio a quelle persone che si presentino con abbigliamento non conforme alle esigenze ed alla categoria dell'esercizio.

I danni di qualsiasi genere, procurati per colpa del cliente, verranno da questo risarciti al prezzo di costo, inclusa la manodopera, possibilmente documentato da fatture.

### 12.3.7 Pagamento delle note d'albergo

Il pagamento delle note di albergo od il saldo residuo deve avvenire da parte del cliente all'atto della partenza dall'albergo, salvo diversi accordi.

L'albergatore può chiedere periodicamente il pagamento delle prestazioni già fornite; inoltre ha facoltà di chiedere il pagamento anticipato delle sue prestazioni al cliente, o comunque un'adeguata garanzia in relazione alla richiesta di soggiorno.

Nel caso di mancato pagamento delle note d'albergo, l'albergatore può invocare l'applicazione degli artt. 2760 e 2769 c.c.

### 12.3.8 Rinuncia anticipata

In caso di rinuncia anticipata non comunicata tempestivamente o qualora un cliente non si presentasse ad occupare la camera prenotata, perderà il diritto al rimborso del prepagato. L'albergatore potrà disporre della camera rimasta libera in conseguenza della rinuncia.

### 12.3.9 Ambito di applicazione

Gli usi sopra indicati riguardano gli esercizi alberghieri come tali definiti dalla legislazione, non le attività paracicettive (campings, ostelli della gioventù, case di cura, istituti religiosi).

## AFFITTACAMERE

### 12.3.10 Usi particolari

Oltre alle regole stabilite dall'art. 10 delle legge regionale n. 1/1987 si applicano i seguenti usi:

Il cliente che prenota una camera, avendone ricevuta conferma, si obbliga ad occuparla alla data convenuta e per tutto il periodo fissato, provvedendo a pagare di nonna anticipatamente il periodo e i pasti fissati.

E' fatto obbligo all'ospite di consegnare all'affittacamere, prima di occupare la camera, un valido documento d'identità al fine dell'annotazione sul registro di P.S.

## CAMPEGGI

(nessun uso accertato)

## AGENZIE DI VIAGGIO E TURISMO

### 12.3.11 Rimborso spese a carico del cliente

E' d'uso per i recuperi spese nei confronti dei clienti riferirsi alle tariffe dei vigenti listini della FIAVET e ASSOVIAGGI.

### 12.3.12 Commissioni per attività di mediazione

Per l'attività di intermediazione relativa a:

- a) prenotazioni alberghiere e di strutture residenziali (residence, ville, appartamento, case agricole, escluse quelle a destinazione agrituristica);
- b) prenotazione e vendita di biglietteria aerea, marittima, ferroviaria, vagoni letto, teatrale e per eventi culturale, sportivi e di altro genere;
- c) noleggio auto e pullman;
- d) prenotazioni viaggi da catalogo organizzati da Tour Operators; all'agenzia di Viaggi è riconosciuta dal fornitore e non già dall'utente una commissione non inferiore all'8%.

### 12.3.13 Prenotazione e caparra

Il cliente, all'atto di prenotazione di un qualsiasi servizio da parte dell'Agente di viaggi, è tenuto a corrispondere a titolo di caparra una somma non inferiore al 25% del costo totale del servizio richiesto.

#### **12.3.14 Servizi imprenditoriali**

Quando l'Agente di viaggi, attraverso l'assemblaggio di servizi vari per l'organizzazione di un viaggio, stipula contratti a nome proprio per conto altrui trattando tariffe nette, può applicare una maggiorazione cosiddetta "mark-up" non inferiore all'8%.

## 12.4 BENI MOBILI

AZIENDE, MASSERIZIE, BENI MOBILI IN GENERE

### 12.4.1 Cessione di aziende industriali e commerciali e agenzie di affari in genere

Salvo accordi diversi, al mediatore spetta la provvigione del 3% da ciascuna delle due parti sulla cifra complessiva della cessione, ivi comprese le merci cedute con esclusione dei generi di monopolio e assimilate.

### 12.4.2 Masserizie e beni mobili in genere

Salvo accordi diversi, al mediatore intervenuto nella compravendita di masserizie e beni mobili in genere compete una provvigione del 5 % da ciascuna delle due parti.

CUSTODIA BENI MOBILI

### 12.4.3 Custodia giudiziaria e amministrativa

Per quanto concerne la custodia di autoveicoli in esecuzione di provvedimenti giudiziari o amministrativi si fa riferimento alle tariffe di custodia per autoveicoli fornite dall'A.N.C.S.A. - Associazione Nazionale Centri Soccorso Autoveicoli.

### 12.4.4 Custodia volontaria

Per la custodia volontaria di beni mobili, anche registrati, è consuetudine rimettersi all'accordo delle parti, facendo normalmente riferimento al valore della merce, allo spazio occupato e alla durata della custodia.

OGGETTI D'ARTE IN GENERE E ANTICHITÀ COMPRESI GIOIELLI E OGGETTI PREZIOSI

### 12.4.5 Commercio di oggetti d'arte in genere e antichità compresi gioielli preziosi

Per il commercio di oggetti d'arte c/o di antiquariato, al mediatore è dovuta da ciascuna delle parti, senza obbligo solidale, la provvigione del 5% salvo accordo diverso tra le parti sia che la contrattazione avvenga tra commercianti, sia che si svolga tra commercianti e privati.

Per la cessione di gioielli e preziosi, al mediatore è dovuta da ciascuna delle due parti la provvigione del 2%, sia che la contrattazione avvenga tra commercianti, sia che si svolga tra commercianti e privati.

### 12.4.6 Stima

Per la stima di un bene, viene attribuito un valore economico calcolato sulla base dei prezzi di mercato e dei più noti cataloghi in uso per beni simili al momento della stima. La stima tiene conto anche del grado di usura, di utilizzo e dello stato di funzionamento del bene.

Lo stimatore ha diritto ad un compenso pari ad una percentuale sul valore attribuito all'oggetto della stima, secondo la tabella che segue, nonché al rimborso delle spese:

- a) stima che non richieda speciali ricerche e accertamenti: 4% fino al valore di € 50.000,00 e 2% sull'eventuale maggior valore, con un minimo di € 50,00;
- b) stima che richieda speciali ricerche ed accertamenti: corrispettivo da convenire;
- c) stima per inventario: corrispettivo da convenire;
- d) stima per divisione, con costituzione di lotti 4% con un minimo di € 51,65 per ogni lotto;
- e) stima con impegno di acquisto: se l'acquisto ha luogo, non sono dovuti onorari né rimborsi spese;
- f) stima con impegno di realizzo: se il realizzo ha luogo tramite lo stimatore non sono dovuti né onorari né rimborsi spese.

FRANCOBOLLI PER COLLEZIONE E MATERIALE FILATELICO IN GENERE

### 12.4.7 Valutazione

La compravendita o la permuta di francobolli per collezione e di quanto comunque attenga alla filatelia avviene su una valutazione concordata tra le parti con riferimento ai più noti cataloghi.

### 12.4.8 Unità di contrattazione

L'unità di contrattazione può essere:

- a) un singolo pezzo;
- b) una serie, cioè un insieme di francobolli appartenenti ad una stessa emissione;
- c) una partita, cioè un insieme di francobolli o serie distintamente valutati;
- d) un lotto od una Collezione, cioè un insieme di francobolli e serie cui viene attribuita una valutazione complessiva e riferita o meno ad un catalogo.

#### **12.4.9 Garanzia per i vizi occulti**

I singoli pezzi e le serie sono assistite dalla garanzia per vizi occulti, per quanto concerne l'autenticità del francobollo stesso, la sua esatta classificazione, la gomma se nuovo, l'annullo se usato, la dentellatura, l'eventuale soprastampa, ecc.

Qualora però il compratore abbia richiesto, come condizione essenziale per il perfezionamento del contratto, che il venditore corredi l'oggetto del contratto stesso con la firma o un certificato fotografico di un perito di gradimento di esso compratore, si intende esclusa qualsiasi ulteriore garanzia da parte del venditore.

Le partite, i lotti e le collezioni sono assistite dalla garanzia per vizi occulti soltanto se la parte venditrice l'ha offerta o ha fatto esplicito riferimento ad un valore globale di catalogo; in caso diverso, partite, lotti e collezioni si intendono venduti con la clausola "Visto e gradito".

#### **12.4.10 Denuncia dei vizi occulti**

Il vizio occulto deve essere denunciato non oltre 30 giorni dal perfezionamento del contratto; il cedente potrà sostituire i pezzi contestati oppure restituire il prezzo riscosso con contestuale riconsegna del materiale.

Qualora peraltro dopo la denuncia il cedente esibisca il francobollo firmato da un perito filatelico di comune gradimento, è esclusa la garanzia per i vizi occulti e le spese della perizia sono a carico di chi ha denunciato il vizio.

#### **12.4.11 Mediazione**

Il diritto di mediazione è del 2% da parte di ciascuno dei contraenti, senza obbligo solidale fino ad un valore di € 51.645,69 e dell'1,50% sull'eventuale maggior valore, con un minimo di € 51,65.

#### **12.4.12 Diritto di stima**

Il diritto di stima - qualora sia richiesta ad un commerciante - è del 2% sul valore stimato; qualora il commerciante stesso acquisti la merce stimata, il diritto di stima non è dovuto.

La stima per divisione, con costituzione di lotti: 2 con un minimo di € 51,65 per ogni lotto.

#### **12.4.13 Scambio fra collezionisti**

Tutti gli usi di cui sopra si applicano anche negli scambi fra collezionisti privati.

## 12.5 PUBBLICITA'

### Definizione

Con il termine Pubblicità, si intende quella forma di comunicazione a pagamento, diffusa su iniziativa di operatori economici, che tende in modo intenzionale e sistematico a influenzare gli atteggiamenti e le scelte degli individui in relazione al consumo di beni e all'utilizzo di servizi.

### 12.5.1 Natura giuridica del rapporto cliente / Pubblicitario

Il rapporto di Pubblicità fra cliente e pubblicitario, assume la duplice natura di Appalto per la realizzazione della strategia e delle sue svariate forme di comunicazione, oppure di mandato senza rappresentanza per l'acquisizione di spazi pubblicitari presso i mezzi di comunicazione, sia nel caso più frequente che il pubblicitario si obblighi direttamente nei confronti del cliente a realizzare il messaggio, sia nell'ipotesi meno frequente che il pubblicitario (figura del venditore pubblicitario) faccia da intermediario sia per la realizzazione della strategia di comunicazione pubblicitaria che per l'acquisizione di spazi pubblicitari presso i mezzi di comunicazione.

### 12.5.2 Codice di autodisciplina pubblicitaria

Il codice di autodisciplina pubblicitaria Italiana viene emanato dall'IAP Istituto dell'autodisciplina pubblicitaria fin dal 1966. Questo codice ha lo scopo di assicurare che la pubblicità, nello svolgimento del suo ruolo particolarmente utile nel processo economico, sia realizzata come servizio per il pubblico, con speciale riguardo alla sua influenza sul consumatore, quindi assicura che la pubblicità sia onesta, veritiera e corretta. Il codice definisce le attività in contrasto con le finalità suddette, ancorché conformi alle vigenti disposizioni legislative; l'insieme delle sue regole esprimendo il costume cui deve uniformarsi l'attività pubblicitaria, costituisce la base normativa per l'autodisciplina pubblicitaria. Questa è vincolante per utenti, agenzie, consulenti di pubblicità, gestori di veicoli pubblicitari di ogni tipo e per tutti coloro che lo accettano direttamente o tramite la propria associazione, ovvero mediante la sottoscrizione di un contratto di pubblicità.

### Contratto per la realizzazione di opere pubblicitarie

Tutto il materiale, elaborazioni strategiche, creative ed esecutive, necessarie all'azione pubblicitaria resta di esclusiva proprietà e godimento dell'agenzia, studio grafico o professionista della comunicazione, che lo ha ideato. Quanto corrisposto all'utente, infatti, remunera la sola attività professionale per il tipo di utilizzo e per il periodo stabilito dalle parti, non la cessione dei diritti di utilizzazione e/o di proprietà dei materiali. Qualora l'utente intenda utilizzare tale materiale, anche parzialmente, anche dopo lo scioglimento del rapporto per qualsiasi impiego, dovrà essere stabilito un ulteriore compenso in accordo tra le parti.

Sono prestazioni dell'agenzia l'analisi preliminare del mercato e del prodotto, l'ideazione e la progettazione (strategia di comunicazione, testi e visualizzazione dei messaggi), la pianificazione dell'investimento pubblicitario (budget) sui vari mezzi, le trattative con i fornitori per l'acquisto di quanto necessario per la realizzazione della pubblicità, le trattative con i mezzi per l'acquisto di spazi pubblicitari e per la realizzazione della diffusione, il controllo dell'esecuzione della pubblicità e delle fatturazioni dei mezzi e fornitori, ed ogni altra prestazione pubblicitaria.

Tutti gli aspetti di ideazione e programmazione delle campagne (testi, bozzetti, illustrazioni, fotografie, piani mezzi e preventivi di costo) dovranno essere preventivamente approvati dall'utente prima di entrare nella fase produttiva o esecutiva, inoltre l'utente potrà apportare variazioni successive, quantitative, qualitative e temporali, ma a suo carico saranno tutti i relativi costi.

Il compenso è stipulato tra le parti in forma scritta con l'obbligo da parte dell'agenzia di specificare le prestazioni rientranti nel compenso, che di solito è stabilito in provvigione pari al 15% dell'investimento pubblicitario netto, corrispondente in genere al ristorno di agenzia riconosciuto dai mezzi di comunicazione più importanti. Si rilevano 3 tipi di remunerazione:

A importo fisso – si pattuisce un compenso fisso che prevede voci separate e compensi separati per creatività, esecuzione e spese vive, facendo riferimento a tariffari di associazioni nazionali.

A compenso periodico – i servizi del professionista pubblicitario sono retribuiti in modo forfetario su base mensile, trimestrale o altro, indipendentemente dall'importanza e dalle caratteristiche esatte delle prestazioni fornite.

A percentuale – sul parametro concordato tra le parti.

Ci possono essere compensi aggiuntivi per prestazioni tecniche e specialistiche strettamente inerenti all'approntamento dei materiali che l'utente remunera a parte, sono altresì rimborsate a parte le spese vive e di viaggio autorizzate.

In costanza di rapporto, l'agenzia pubblicitaria non assume contemporaneamente analoghi incarichi in favore di prodotti e servizi concorrenti diretti. Presso i committenti privati sono indette gare fra più agenzie allo scopo di scegliere le proposte migliori. Se la gara è ad invito, è fissato un rimborso spese per i partecipanti. In ogni caso i materiali sono restituiti in buone condizioni ai partecipanti appena il committente abbia fatto la sua scelta. L'agenzia o il professionista pubblicitario incarica un collaboratore esterno o "Free lance" di fornire prestazioni per uso proprio ovvero in relazione ad un incarico ricevuto da un utente. Quest'ultimo resta estraneo da tale rapporto, dovendosi intendere che il committente è a tutti gli effetti l'agenzia o il professionista pubblicitario. Modifiche richieste dall'utente sul lavoro già approvato dall'agenzia o dal professionista pubblicitario, saranno eseguite dal collaboratore esterno con la massima diligenza e celerità, ma fatturate a parte. La remunerazione può essere a preventivo, cioè il collaboratore esterno indica una cifra prevista, che può subire variazioni a consuntivo, oppure a tempo, dove si pattuisce un compenso a ora o a giornata.

### **Contratto per la realizzazione di messaggi pubblicitari radiofonici, televisivi, cinematografici e new media**

Le prestazioni principali sono l'organizzazione della produzione, la realizzazione dei film o spot pubblicitari ed altro, gli adempimenti tecnici, legali e amministrativi per la programmazione e la diffusione del messaggio pubblicitario.

L'organizzazione della produzione comprende l'acquisizione e la retribuzione delle prestazioni del regista e del personale di ripresa, l'acquisto dei diritti di utilizzazione delle musiche, l'acquisizione e la retribuzione dei vari interpreti. Il soggetto e la sceneggiatura sono forniti alla casa di produzione dal committente o tramite la sua agenzia. Con il pagamento del corrispettivo, il committente acquisisce i diritti di utilizzazione pubblicitaria dei film o spot senza limite di tempo. La produzione restituisce, a lavoro ultimato, i negativi e i supporti originali (master) dei film o spot.

### **Contratto per le prestazioni dei modelli o degli interpreti**

Con il contratto per le prestazioni dei modelli o interpreti una parte si impegna, nei confronti del committente, dietro corrispettivo, a presentare la propria attività per la realizzazione di materiale pubblicitario, consentendo la diffusione pubblicitaria della propria immagine o interpretazione, il fornitore si obbliga a procurare idonee garanzie in forma scritta per l'uso delle opere creative utilizzate nel messaggio pubblicitario, soprattutto nel caso di presenza di modelli o altri soggetti. Il modello o interprete è tenuto a non prestarsi, per la durata dell'utilizzazione prevista, alla pubblicità di prodotti concorrenti. Il committente può risolvere il rapporto ove, per qualsiasi motivo anche non dipendente da fatto o colpa del modello o interprete, l'immagine fisica, se rilevante, si deteriorasse.

### **Contratto di concessione pubblicitaria**

Sono veicoli pubblicitari tutti quei mezzi che si propongono all'utente direttamente o tramite concessionaria, come contenitori di spazi pubblicitari, i più comuni sono: la stampa quotidiana o periodica, la televisione, il cinema, le affissioni, la pubblicità dinamica (autobus, treni, ecc.), internet (siti, pagine web, ecc.), con il contratto di concessione pubblicitaria, i mezzi incaricano le concessionarie di gestire, in esclusiva, i loro spazi pubblicitari.

Sono prestazioni della concessionaria la ricerca clienti, la stesura dei contratti, la gestione dei materiali, e in alcuni casi, la preparazione degli stessi, la cura del portafoglio clienti, la fatturazione, l'incasso e il recupero crediti.

L'editore può rifiutare pubblicità giudicata negativa all'immagine o all'indirizzo della testata. La concessionaria gestisce l'insero pubblicitario e trattiene per sé una percentuale concordata con l'editore, che fattura alla concessionaria le percentuali dopo che la stessa, previo un report periodico, ha inviato con cadenza periodica le competenze relative all'esercizio. L'editore risponde per la propria percentuale, per i clienti morosi passati a perdita o a pratica legale. Le agenzie contattano le concessionarie prima di preparare il piano mezzi, e a loro è riconosciuto uno sconto in fattura quantificabile nel 15%, quale diritto di agenzia.

Su indicazione del cliente, è attuabile la pratica di fatturare direttamente alle agenzie previa una dichiarazione di manleva da parte del cliente medesimo alla concessionaria pubblicitaria con la quale questi si obbliga al pagamento senza alcuna eccezione, qualora l'agenzia non dovesse provvedere.

### **Internet e i banner pubblicitari**

I banner sono messaggi pubblicitari prevalentemente di forma rettangolare, che compaiono in genere in testa alle pagine web. Il banner non vende un servizio o un prodotto, piuttosto consente alle persone interessate di raggiungere un sito, ove la proposta di vendita potrà avvenire in maniera più dettagliata. I siti che offrono la possibilità di ospitare campagne di banner o altri spazi utilizzano 3 metodi per stabilire il prezzo: costo fisso, costo a passaggio e costo per visita.

Per costo fisso si intende che il sito richiede il pagamento di una cifra per il periodo di tempo per il quale si intende mostrare il banner. Per costo a passaggio il sito richiede il pagamento di una certa cifra ogni volta che il banner è mostrato (indipendentemente dal fatto che l'utente visiti il sito). Per costo per visita il sito che ospita la campagna richiede il pagamento di una certa somma ogni volta che l'utente raggiunga il sito tramite banner.

### **12.5.3 Terminologia**

**Account director:** la figura che in un'agenzia ha la responsabilità del servizio clienti.

**Account executive:** funzionario di un'agenzia di pubblicità che ha il compito di curare i rapporti con il cliente, di interpretarne le esigenze e di trasmetterle correttamente all'interno dell'agenzia affinché, il reparto creativo produca messaggi conformi agli obiettivi di comunicazione voluti.

**Acquisizione:** acquisto di un'altra società o di una licenza di fabbricazione al fine di espandere la capacità produttiva di un'impresa.

**Advertiser:** persona o impresa che investe in pubblicità.

**Advertising manager:** il manager che in azienda gestisce la pubblicità e tiene i rapporti con l'agenzia.

**Advertising media:** i mezzi di comunicazione classici della pubblicità (stampa, televisione, radio, affissioni, cinema).

**Affissione:** mezzo pubblicitario esterno, come manifesti, poster e cartelli in spazi esterni a loro riservati.

**After sales service:** servizio di assistenza post vendita.

**Analisi del consumatore:** studia le caratteristiche del consumatore secondo diversi parametri sociodemografici (sesso, area di residenza, professione, reddito) e psicologici (gerarchia dei valori, stile di vita, caratteristiche della personalità, ecc.).

**Art:** chi nel settore creativo di un'agenzia studia la creazione della parte visiva di un annuncio.

**Audience:** gruppo di persone raggiunte da un mezzo pubblicitario in un determinato periodo di tempo.

**Below the line:** forme di comunicazione diverse della pubblicità. Le principali sono: direct marketing, promozioni, sponsorizzazioni e pubbliche relazioni.

**Benefit:** vantaggio, benefico. E' usato sia per identificare i vantaggi da proporre al consumatore, sia per indicare i vantaggi ottenuti od ottenibili dall'impresa mediante un'azione di marketing.

**Billing:** valore totale degli stanziamenti pubblicitari assegnati in un anno ad un'agenzia.

**Blind test:** test in cui diversi prodotti vengono presentati in forma anonima, cioè senza marca, ad un gruppo di potenziali consumatori che sono chiamati a esprimere le loro preferenze. Serve a valutare la capacità del consumatore di distinguere le caratteristiche proprie del prodotto senza essere influenzato dalla notorietà della marca.

**Body copy:** la parte scritta di un annuncio pubblicitario in cui sono descritte le caratteristiche dell'azienda e/o del prodotto presentato.

**Bozzetto:** schizzo di un annuncio pubblicitario, sul quale compaiono, oltre le figure, gli ingombri del testo e, in genere, l'headline. Viene chiamato anche "rough".

**Brain storming:** metodo decisionale consistente in sessioni intensive di dibattito volte a stimolare proposte e a identificare la soluzione migliore. Le regole generali di una seduta di brain storming sono: esclusione di ogni giudizio critico; accettazione di ogni forma di proposta; produzione di un gran numero di idee; sintesi delle idee espresse.

**Brand:** marca.

**Brand awareness:** capacità dei consumatori di riconoscere un marchio e di associarlo correttamente a un prodotto, a una linea di prodotti o a un'impresa.

**Brief:** documento che riassume gli obiettivi di una campagna pubblicitaria o di una ricerca di marketing, le caratteristiche del mercato potenziale ed eventualmente altre informazioni ritenute necessarie per definire in termini più precisi un'iniziativa.

**Brochure:** breve opuscolo pubblicitario, caratterizzato spesso da una rilegatura di prestigio.

**Budget:** bilancio di previsione; stima delle entrate e delle spese relative ad un periodo di esercizio o ad un esercizio intero. In esso sono indicati anche gli obiettivi da raggiungere. Nella comunicazione, oggi, con questo termine si intende semplicemente l'ammontare della spesa di una campagna pubblicitaria.

**Business to business:** attività aziendale (in genere di comunicazione) rivolta a un'altra impresa e non al consumatore finale.

**Campagna di vendita:** specifica azione di vendita condotta secondo un programma che sviluppa uno sforzo più intenso su un prodotto, su una zona del mercato o su un segmento di clientela.

**Campione statistico:** data una popolazione di unità, è una sua parte rappresentativa. Tre sono i tipi di campione più utilizzati: casuale, stratificato e per quote. Il campione casuale è un campione statistico i cui elementi sono scelti in modo casuale. Il campione stratificato è invece un campione statistico estratto suddividendo l'universo in strati, cioè in sottogruppi omogenei quanto a caratteristiche prescelte. Il campione per quote, infine, viene formato fissando soltanto il numero di elementi e lasciando libero l'intervistato di scegliere le persone da intervistare purché, esse rispondano a determinate caratteristiche (livello di istruzione, sesso e così via) rispetto alle quali sono state fissate le quote.

**Case history:** spiegazione di un fatto, azione, fenomeno attraverso un esempio concreto; molto utilizzato nei corsi di formazione, soprattutto in quelli di marketing, per completare, anche attraverso un dibattito tra i partecipanti, l'acquisizione di concetti teorici.

**Ciclo di vita del prodotto:** descrive, basandosi sull'andamento delle vendite nel tempo, il passaggio di un prodotto attraverso quattro stadi successivi: introduzione, sviluppo, maturità, declino che corrispondono ad altrettante tipiche situazioni della domanda.

**Claim:** promessa principale fatta al consumatore in campagna di comunicazione.

**Comunicazione aziendale:** nel marketing è l'insieme di tutti gli strumenti con cui l'azienda si presenta nel mercato; per esempio pubblicità, promozione, pubbliche relazioni, packaging, sponsorizzazioni e direct marketing.

**Commercial:** comunicato pubblicitario televisivo.

**Copy:** parte di testo di un messaggio pubblicitario.

**Copywriter:** chi nell'agenzia ha il compito di ideare i testi pubblicitari. Svolge la sua attività creativa in stretto collegamento con l'art director.

**Coupon:** tagliando di un annuncio pubblicitario o promozionale che il consumatore compila e spedisce per ottenere informazioni, per fare un ordine o per ricevere in prova il prodotto. Buono sconto o buono-acquisto che dà diritto ad ottenere una riduzione di prezzo su un prodotto o un omaggio dietro presentazione dello stesso al dettagliante.

**Depliant:** pieghevole, foglio pubblicitario a più facciate.

**Direct mail:** invio postale di materiale informativo, promozionale e pubblicitario.

**Dry test:** test tipico del direct marketing. E' la proposta di vendita fatta al cliente potenziale senza avere ancora realizzato il bene reclamizzato. Il test consente di scegliere il messaggio più efficace e di ottimizzare le dimensioni della campagna di mailing prima di correre i rischi insiti nella produzione del prodotto.

**Fee:** parcella forfetaria data in pagamento alle prestazioni di un'agenzia pubblicitaria o di un consulente.

**Follow up:** seguito di una campagna pubblicitaria che mette in evidenza nuovi aspetti della comunicazione rafforzandola. Può essere usato per qualsiasi azione di marketing che ne rafforza una precedente.

**Franchising:** formula distributiva in cui il titolare di un marchio, ne concede lo sfruttamento a un dettagliante all'interno di un contratto. In particolare l'azienda cede, in cambio del pagamento di un compenso (di norma definito come percentuale sul fatturato), il proprio marchio, i prodotti e più in generale il proprio know how commerciale. Di norma il dettagliante non può inserire nel proprio assortimento prodotti di altre ditte se non dietro autorizzazione scritta del partner contro il pagamento di un compenso.

**Free lance:** professionista pubblicitario autonomo che collabora con l'agenzia o direttamente con il cliente senza continuità, di volta in volta.

**Headline:** In un annuncio pubblicitario è la parte del testo che apre il messaggio e che viene messa in risalto, usando tra l'altro caratteri di stampa più grandi (e di solito in maiuscolo) per attirare l'attenzione. Solitamente sintetizza il tema della comunicazione o della campagna. Questo termine viene ora utilizzato al posto di slogan, parola non amata dai pubblicitari.

**Jingle:** canzoncina che accompagna un testo pubblicitario in annunci televisivi, cinematografici e radiofonici.

**Immagine:** sintesi delle opinioni che il pubblico ha di un'impresa e dei suoi prodotti. Deriva da un processo di sedimentazione delle relazioni fra pubblico e impresa. Molti sono i fattori che intervengono nell'affermare l'immagine: la qualità dei prodotti/servizi, la pubblicità, la tipologia distributiva, il giudizio espresso dagli opinion leader, l'informazione dei mass-media e altri ancora. L'immagine ha significativi effetti sul comportamento del consumatore ed è caratterizzata da una certa inerzia al cambiamento per cui, se un'impresa riesce ad ottenere una buona immagine, ha acquisito un patrimonio di credibilità duraturo nel tempo.

**Indagine:** esplorazione di un aggregato di persone, che avviene mediante tecniche statistiche di tipo campionario. Se oggetto dell'esplorazione è un mercato, si parla di ricerca di mercato; se viceversa si esplora l'opinione della gente su fonti di rilevanza politica o morale, si ha la ricerca di opinione pubblica o sondaggio d'opinione.

**Layout:** disposizione appropriata degli elementi che compongono un annuncio pubblicitario: figure, headline, body copy. Consente di visualizzare il messaggio prima di passare all'esecutivo. Indica anche la disposizione degli scaffali in un punto vendita.

**Mailing:** Invio per corrispondenza al recapito del cliente potenziale di una proposta di vendita o di materiale promozionale. Gli elementi di un mailing sono: la busta, il depliant illustrativo, la lettera che descrive il prodotto e invita il lettore a fare l'ordine e, infine, la cartolina d'ordine.

**Mailing list:** elenco di nominativi di persone fisiche o società cui recapitare per posta materiale promozionale o una proposta di vendita.

**Mailing shot:** singola azione di invii in una campagna di vendite per corrispondenza.

**Marca:** nome, disegno, segno grafico che identifica un prodotto o una linea di prodotti o un'impresa. Per il marketing la marca è un mezzo di differenziazione del prodotto avente lo scopo di simboleggiare in modo sintetico e continuativo l'immagine del prodotto presso il consumatore e i clienti. La marca costituisce il presupposto per una politica di differenziazione per le sue capacità di evocare univocamente le qualità reali del prodotto e i valori psicologici a esso assegnati dal consumatore. Nel caso di marche con notorietà universale e permanente, le cosiddette grandi marche, questa capacità di sintesi diventa un valore autonomo che va al di là del prodotto e dell'impresa.

**Marchio:** quella parte della marca che è riconoscibile ma non è pronunciabile, come un simbolo, un disegno, un colore o un tipo di iscrizione caratteristici.

**Mark-up:** margine che viene sommato ai costi di produzione per determinare un prezzo di vendita che consenta la realizzazione di un profitto. Viene espresso come percentuale sul costo.

**Markdown:** ribasso del prezzo.

**Market:** mercato o insieme delle persone e degli operatori economici interessati a un prodotto o servizio o risorsa e che dispongono di un reddito sufficiente per acquistarlo.

**Market oriented:** si dice di un'azienda che nella sua strategia dà la priorità alle esigenze del mercato; cioè opera in funzione delle caratteristiche dei consumatori e dei vincoli che devono essere superati per soddisfarli.

**Marketing:** identificazione dei bisogni e della loro possibile soddisfazione con merci o servizi adeguati.

**Mercato captive:** terreno di caccia esclusivo di un'azienda. Nel caso, ad esempio, di un grande gruppo industriale è mercato captive quello rappresentato dalle altre società del gruppo nei confronti delle quali l'azienda in questione ha una posizione di fornitore privilegiato.

**Mercato depresso:** mercato in cui vi sono più beni che consumatori.

**Merchandise:** merce, prodotti.

**Merchandiser:** persona od organizzazione che predispone l'esposizione e la promozione dei prodotti.

**Merchandising:** complesso di attività che hanno lo scopo di promuovere le vendite una volta che la merce abbia raggiunto il punto di vendita stesso; per esempio confezione, esposizione, sconti, offerte speciali, distribuzione di materiale promozionale. Tale attività può essere svolta dal fornitore, dal venditore o da entrambi.

**Newsletter:** pubblicazione, in genere di poche pagine, che riporta notizie scritte in modo sintetico. Ha per oggetto settori specifici e viene distribuita normalmente su abbonamento o allegata a giornali, o via Internet.

**Operazione a premi:** azione promozionale che prevede la consegna di premi a tutti coloro che compiono una certa azione; di solito comprare un prodotto o una certa quantità di prodotti. La legge non consente operazioni a premi per alcuni beni di prima necessità, medicinali e tabacco.

**Packaging:** confezione o studio della confezione. Elemento di estrema importanza per la differenziazione e la personalizzazione del prodotto oltre che per la sua distribuzione fisica e la sua esposizione nei punti vendita.

**Prime time:** indica il periodo di tempo in cui l'audience televisiva è massima, in genere tra le 20.30 e le 23.00.

**Promozione vendite:** insieme di attività che, utilizzando tecniche proprie, conferiscono un valore addizionale e provvisorio al prodotto o servizio per facilitarne la vendita e/o stimolarne l'acquisto.

**Push:** letteralmente significa spingere. Nel marketing, in particolare, identifica una precisa strategia dell'azienda volta a spingere il proprio prodotto attraverso i canali distributivi. La forza vendita è la leva principale utilizzata per attuare questo tipo di azione.



**Royalty:** prezzo pagato al proprietario per lo sfruttamento di un marchio e commisurato all'entità dello sfruttamento effettuato.

**Spot:** breve comunicato pubblicitario televisivo o radiofonico.

**Test:** indica qualsiasi sondaggio di prova o di confronti, usato spesso nelle ricerche di mercato.

**Target group:** gruppo di individui ai quali è diretta un'azione di marketing, in particolare una comunicazione pubblicitaria.

**Target market:** segmento di mercato o insieme di consumatori cui l'azienda si rivolge.

**Target marketing:** espressione utilizzata per indicare le azioni di selezione e segmentazione del mercato.

## 12.6 USI DEL MECCANOTESSILE

### ASSISTENZA E MANUTENZIONE

#### 12.6.1 Costi di viaggio e trasferta

Per le prestazioni di assistenza, manutenzione e montaggi di macchine o parti di esse effettuate fuori del Comune di Prato, i costi di viaggio e trasferta sostenuti dall'impresa chiamata a intervenire sono rimborsati alla stessa dal cliente. Tali costi si intendono in termini di rimborso ore lavorative calcolate dal momento della partenza dalla sede dell'azienda costruttrice fino al ritorno in sede.

#### 12.6.2 Richiesta di aiuto al montatore del fornitore da parte di personale del cliente

E' usuale chiedere la collaborazione del personale del cliente per il montaggio delle macchine, specialmente quando questo deve essere formato nell'uso dello stesso macchinario e per eventuali interventi successivi di manutenzione.

La ditta acquirente deve altresì rendere edotto il montatore circa i rischi inerenti l'ambiente di lavoro.

L'acquirente deve, laddove necessario, fornire personale idoneo e qualificato atto a manovrare carrelli elevatori; eventuali danni derivanti da tale movimentazione sono a carico del cliente.

#### 12.6.3 Riconoscimento scritto da parte del cliente della fine dei lavori

Al termine del montaggio di un macchinario tessile, il cliente dichiara per scritto la fine dei lavori.

Il montatore che avvia il macchinario deve rilasciare apposita dichiarazione, sottoscritta dall'acquirente, dalla quale si evince l'avvenuta formazione ed istruzione dei tecnici e il collaudo dei dispositivi di sicurezza, che devono essere perfettamente funzionanti.

Nel mandato di intervento, sottoscritto dal cliente, verrà chiaramente specificato che il macchinario risulta funzionante, secondo le specifiche contrattuali.

#### 12.6.4 Termine di pagamento per le attività di manodopera e di pronto intervento

Per le opere di manutenzione ordinaria il termine di pagamento può variare, secondo gli accordi col cliente, da 30 a 90 giorni dalla fine dei lavori, pagamento fine mese data fattura.

### TRATTATIVE CONTRATTUALI TRA FORNITORE E CLIENTE

#### 12.6.5 Forma del contratto di fornitura

Il contratto di fornitura di beni meccanotessili ha generalmente forma scritta, come è usualmente scritto il contratto di fornitura dei servizi attinenti al settore relativi ad assistenza, ricambistica e manutenzione, per il quale viene formulata richiesta a mezzo fax o e-mail facendo riferimento ad eventuali condizioni di garanzia.

#### 12.6.6 Offerte e preventivi

Le offerte a mezzo listino sono fatte "salvo il venduto" ed hanno carattere non impegnativo; i preventivi sono impegnativi nel termine di validità precisato.

#### 12.6.7 Consegna e imballaggio

La consegna si intende franco stabilimento del fornitore, imballo al costo, montaggio a carico del compratore anche se viene impiegato personale della ditta fornitrice, salvo diverso accordo.

Qualora le parti abbiano convenuto la consegna "franco destino", gli oneri relativi allo scarico della merce dal mezzo di trasporto ed i rischi conseguenti sono di pertinenza dell'acquirente.

Qualora sia stata convenuta la consegna "franco dogana", per le consegne presso paesi fuori dalla Comunità Europea, gli oneri e i rischi relativi allo scarico della merce e il trasporto sono di pertinenza dell'acquirente.

### CARPENTERIA METALLICA

La carpenteria metallica si valuta in base alla difficoltà della lavorazione.

La posa in opera è oggetto di singole pattuizioni.

Nel caso di lavorazioni particolari, la contrattazione può essere comprensiva sia della carpenteria che del montaggio.

## 12.7 TRASPORTI E SPEDIZIONI NAZIONALI E INTERNAZIONALI

### SEZIONE A) TRASPORTI NAZIONALI

#### 12.7.1 Operazioni di carico e scarico

Il carico e lo scarico della merce dagli automezzi non fanno parte del contratto di trasporto e devono essere effettuati rispettivamente dal mittente dal caricatore e dal destinatario.

Il vettore è tenuto a predisporre l'automezzo in modo da permettere le operazioni di carico e scarico.

Nel caso di trasporto di merci per il carico e lo scarico delle quali si renda necessario l'impiego di gru o di altri mezzi di sollevamento, il vettore vi provvede su richiesta e a spese del richiedente.

Eventuali danni durante le operazioni di carico e scarico non potranno venire addebitati al vettore, a meno che egli percepisca, oltre al pattuito per il trasporto, uno speciale compenso per il carico e lo scarico delle merci.

#### 12.7.2 Indicazioni e documenti da fornirsi a cura del vettore

Il vettore non è tenuto ad effettuare controlli sulle merci a lui affidate.

Il vettore ha diritto di rivalsa per eventuali ammende e/o penalità derivanti da errori nella compilazione dei documenti da parte del mittente.

#### 12.7.3 Trasporto e spedizione delle merci

Chi ha l'obbligo di effettuare la spedizione e il trasporto deve usare gli automezzi adatti al tipo di merce, secondo le prescrizioni del mittente: centinato, furgonato, isotermico, frigorifero, ecc.; in difetto, si renderà responsabile dei danni conseguenti.

#### 12.7.4 Responsabilità e controlli del vettore

Il vettore è tenuto a controllare la quantità dei colli e la qualità dell'imballaggio, assumendosi l'obbligo di consegnarli così come ricevuti, senza responsabilità sul contenuto dei colli stessi. Il vettore non risponde delle avarie causate da difettoso stivaggio, qualora il carico sia effettuato dal mittente – salvo diverso e preventivo accordo scritto, non risponde dei danni derivati da difetto e/o deficienza di imballaggio non controllabili da parte sua.

Se il peso dichiarato dal mittente risulta inferiore a quello accertato dal vettore, il mittente sarà tenuto a pagare:

- a) il prezzo del trasporto anche per la differenza di peso accertata;
- b) il diritto di pesatura, pari al 20% del prezzo della spedizione, fermo restando il diritto di rivalsa del vettore per eventuali ammende e/o penalità derivanti dall'errata dichiarazione.

#### 12.7.5 Termine per il carico e lo scarico

Fermo restando quanto previsto dell'art. 6-bis, comma 2, del decreto-legge 6 luglio 2010, n. 103, convertito dalla legge 127/2010, che ha definito gli importi relativi al costo orario del lavoro e del fermo del veicolo, ai fini della determinazione del valore dell'indennizzo dovuto al vettore per ogni ora o frazione di ora eccedente il periodo di franchigia, connesso all'attesa per poter effettuare le operazioni di carico e scarico della merce, tali operazioni sono normalmente portate a termine entro un'ora lavorativa, dal momento in cui l'automezzo è pronto per l'operazione di carico e scarico in orario lavorativo.

A richiesta del vettore, il mittente o il destinatario dovrà segnare sui documenti di trasporto gli orari di messa a disposizione dell'automezzo, i tempi di carico o scarico e quelli di sosta.

Superato il periodo di carico o scarico, il vettore ha diritto ad una indennità di sosta per ogni ora dalle 8 alle 19, e, in linea forfetaria, dalle 19 alle 8 del mattino: il tutto in rapporto al tipo di veicolo messo a disposizione.

Per periodi di attesa oltre le 24 ore dal momento in cui l'autoveicolo è messo a disposizione per le operazioni di carico e scarico, sarà riconosciuto al vettore, oltre all'importo delle soste conteggiate come sopra, un indennizzo a titolo di risarcimento danno per mancato guadagno, da valutarsi in ordine al tipo di veicolo messo a disposizione.

Le operazioni di carico e scarico devono avvenire nell'orario compreso tra le ore 8 e le ore 19, salvo per le categorie di utenti per le quali esiste un diverso orario preventivamente preordinato.

Richieste operazioni di carico e scarico in orari tassativamente stabiliti sono soggette ad un compenso speciale ed eventuali soste e successivi servizi non effettuati per le limitazioni di orario saranno addebitati con criteri sopra esposti.

#### 12.7.6 Corrispettivo per i trasporti non contemplati dalla legge

Nei casi non disciplinati dalla legge, il corrispettivo del trasporto viene stabilito, di volta in volta, a chilometro, per quintale e in rapporto alla distanza, a ore per il movimento terra o a collo per il collettame. Sempre nel caso di cui al precedente comma, per le merci voluminose il corrispettivo del trasporto è proporzionato alla portata legale ed all'attrezzatura del mezzo impiegato, e per il trasporto di mobili il corrispettivo è stabilito a forfait in base alla distanza e alla qualità.

#### 12.7.7 Carichi speciali

Il vettore ha l'obbligo di mettere a disposizione del mittente lo speciale tipo di veicolo idoneo. In difetto, si rende responsabile dei danni conseguenti.

L'imballaggio e stivaggio delle merci sono di spettanza del mittente o del caricatore; l'imballaggio deve essere confezionato in relazione alla natura delle merci.

In mancanza di imballaggio idoneo, il vettore può rifiutare il trasporto o formulare opportune riserve.

Il mittente o il caricatore hanno l'obbligo di specificare la qualità della merce da trasportare ed il peso. In caso contrario, assumeranno in proprio i danni derivanti dalla cattiva conservazione della qualità e del peso della merce.

Il costo del trasporto è subordinato al tipo di veicolo messo a disposizione.

## **SEZIONE B) SPEDIZIONI E TRASPORTI INTERNAZIONALI**

### **12.7.8 Mandato per spedizioni internazionali**

Le condizioni generali e/o usi che seguono si applicano a tutti gli incarichi affidati ad uno spedizioniere anche se non siano stati preceduti da una sua offerta, salvo il caso di disposizione contraria scritta da parte del mittente.

### **12.7.9 Limiti di assunzione degli incarichi**

Gli incarichi si intendono assunti dallo spedizioniere alle condizioni, regolamenti e norme delle ferrovie, Compagnie di navigazione, marittime ed aeree, vettori in genere, aziende ed enti portuali o di deposito o altre imprese, sia italiani che esteri, i cui servizi debbono essere richiesti dallo spedizioniere per conto del proprio mandante ed in forza del mandato ricevuto.

Salvo disposizioni contrarie del mandante, lo spedizioniere dispone della libera scelta delle vie e dei mezzi da mettere in opera, dei modi di trasporto da utilizzare, degli itinerari, dei dispositivi tecnici da adottare per assicurare l'esecuzione del contratto.

La responsabilità dello spedizioniere o spedizioniere-vettore nei confronti del mandante non può essere superiore a quella dei suoi agenti o corrispondenti esteri e ciò in base alle leggi, disposizioni, regolamenti e consuetudini vigenti nel Paese dei suddetti agenti o corrispondenti esteri.

### **12.7.10 Responsabilità dello spedizioniere e termini di resa**

Lo spedizioniere non assume alcuna responsabilità per l'esatta interpretazione delle istruzioni trasmesse verbalmente o telefonicamente che non siano state confermate per iscritto, specialmente nel caso in cui il mittente richieda allo spedizioniere: consegne in giorni e/o orari tassativi con mezzi particolari, in fiere e/o esposizioni per campionari e/o collezioni.

Nel caso di spedizioni relative a campioni di merci destinate a esposizioni, manifestazioni, fiere, ecc., la responsabilità dello spedizioniere è limitata al valore della merce dichiarato all'atto della spedizione. La semplice indicazione del tempo di consegna da parte del mandante non costituisce obbligo per lo spedizioniere se non accettata per iscritto da parte dello stesso.

Tutti gli accordi e ordini di trasporto sono comunque subordinati alle modalità previste dalle condizioni generali praticate dagli spedizionieri italiani per spedizioni internazionali.

A fronte di spedizioni vincolate al pagamento, gli assegni relativi saranno rimessi al mittente a mezzo courier e/o servizio postale ammesso che non siano intervenuti accordi diversi tra le parti; in ogni caso la rimessa dei titoli avverrà esclusivamente a rischio/pericolo del mandante.

### **12.7.11 Merci pericolose, nocive**

Salvo preventivo accordo scritto lo spedizioniere non è tenuto a prendere in consegna ed a spedire merci che possono recare danni a persone, animali o altre cose.

Qualora tali merci vengano affidate allo spedizioniere senza nessun accordo preventivo, lo spedizioniere ha il diritto di respingerle.

Nel caso in cui il mandante non dichiari nella propria documentazione di spedizione la reale pericolosità delle merci, tutte le conseguenze dannose/spese saranno portate interamente a carico del mandante.

### **12.7.12 Indicazioni atte ad individuare le cose oggetto di trasporto-imballaggi**

Nell'incarico conferito allo spedizioniere il mandante dovrà specificare la natura della merce, il numero, la quantità, la qualità, il contenuto dei colli, il peso lordo e le dimensioni ed ogni altra indicazione utile per l'esecuzione regolare del mandato.

Il mandante risponde nei confronti dello spedizioniere ed alle autorità competenti in base alle leggi attuali di tutte le conseguenze/danni derivanti dalla omissione, inesattezza o imprecisione della enunciazione dei dati di cui sopra, come pure per l'insufficienza dell'imballaggio o della mancata segnalazione delle cautele necessarie per il maneggio/sollevamento.

Le ricevute di merci rilasciate dallo spedizioniere non implicano alcuna garanzia in ordine alla qualità delle merci, contenuto dei colli, valore.

Lo spedizioniere non è responsabile per perdite, mancanze, avarie/deterioramento causati alle merci da insufficiente imballaggio.

### **12.7.13 Comunicazioni tra spedizioniere e mandante**

Lo spedizioniere non è tenuto a spedire per posta raccomandata o assicurata (salvo accordi scritti intervenuti tra le parti) documenti o altro riguardanti il mittente.

Lo spedizioniere non è tenuto a controllare l'autenticità della firma (incluso i poteri del firmatario) apposta sui documenti riguardanti le merci da spedire o eventuali altre comunicazioni.

#### **12.7.14 Facoltà / Responsabilità dello spedizioniere in mancanza di istruzioni circa l'espletamento dell'incarico**

Il mandante è tenuto a far pervenire allo spedizioniere in tempo utile i documenti necessari per l'esecuzione della spedizione unitamente alle istruzioni della spedizione stessa; in difetto di istruzioni adeguate/attuabili lo spedizioniere può operare secondo il proprio discernimento e comunque agire secondo l'operato del "buon padre di famiglia".

Quando il mandante si limita ad inviare copia della lettera di credito lo spedizioniere non assume alcuna responsabilità per l'interpretazione delle condizioni espresse nella stessa.

Il mandante ha inoltre l'obbligo di controllare i documenti emessi dallo spedizioniere per la negoziazione ed è responsabile di tutti i danni/conseguenze che potrebbero verificarsi dall'invio di documenti errati, non chiari, insufficienti, forniti tardivamente.

#### **12.7.15 Raggruppamento delle spedizioni**

Lo spedizioniere ha facoltà di effettuare la spedizione della merce raggruppandola con altra salvo ordine scritto contrario del mandante.

#### **12.7.16 Validità dei prezzi e delle condizioni**

I prezzi e le condizioni offerti dallo spedizioniere sono validi se accettati dal mandante o comunque non contestati dallo stesso entro il ritiro della spedizione, quindi la consegna della spedizione allo spedizioniere è da considerarsi quale accettazione delle condizioni tariffarie e di pagamento inviate dallo spedizioniere. In mancanza di precedente pattuizione del prezzo del trasporto e dei termini di pagamento, prima dell'esecuzione delle spedizioni, verranno applicate dallo spedizioniere le tariffe vigenti al momento sulla piazza.

#### **12.7.17 Offerte dello spedizioniere**

Le offerte dello spedizioniere si riferiscono solo/sempre a prestazioni specifiche, qualora non siano esse specificate si intendono valide solo per merci di volume, peso e qualità normali, nei seguenti limiti:

Spedizioni ferroviarie: secondo le tabelle/condizioni di trasporto emesse dalla stessa società.

Spedizioni marittime: secondo le tabelle e condizioni di trasporto delle compagnie marittime.

Spedizioni aeree: secondo regolamento IATA.

Spedizioni camionistiche: kg 330 per metro cubo.

I prezzi dati in forma forfetaria si intendono rilasciati con il solo scopo di agevolare il mandante nei propri conteggi, in nessun modo essi possono modificare la veste dello spedizioniere.

#### **12.7.18 Norme particolari da/per porti-aeroporti**

Le operazioni di imbarco e sbarco si eseguono secondo i regolamenti e gli usi locali dei porti/aeroporti o secondo le norme fissate dai vettori in virtù di clausole figuranti nelle polizze di carico/contratto di trasporto.

Qualora lo spedizioniere curi l'inoltro/instradamento delle merci da/per porti-aeroporti egli non è responsabile dei ritardi che potessero per qualsiasi causa verificarsi né di conseguenza di mancati imbarchi, soste, guardianaggi, detention charges, scarico a terra, danni, o noli vuoti per pieno richiesti dalle compagnie di navigazione/aeree dai loro agenti, che resteranno a completo carico del mandante.

#### **12.7.19 Mancato svincolo merci da parte del destinatario**

Il destinatario dovrà occuparsi senza ritardi dello scarico a sue spese, rischio e pericolo. Qualora il destinatario ritardi o rifiuti l'accettazione di merci lo spedizioniere ha il diritto di gravare sulle stesse maggiori spese per la sosta dell'automezzo, per il ritorno delle stesse a magazzino, o per l'eventuale successiva riconsegna a domicilio.

Per spedizioni definitivamente rifiutate dal destinatario, salvo istruzioni contrarie, lo spedizioniere potrà ritornarle al mittente a suo completo carico. Durante la giacenza per qualunque impedimento alla riconsegna, le merci rimangono in deposito senza che lo spedizioniere sia tenuto alla loro assicurazione (salvo istruzioni contrarie del mittente).

Lo spedizioniere non assume alcuna responsabilità per confische, vendite all'asta, distruzioni o altro che potessero verificarsi alla merce in base alle leggi vigenti nel paese ove la merce è giacente.

#### **12.7.20 Noli-dazi / IVA o altre spese gravanti sulla merce**

L'incarico a svincolare merci in arrivo da parte del mandante, autorizza ma non obbliga lo spedizioniere ad anticipare spese gravanti sulla merce relative a noli-dazi/IVA e/o assegni/rivalsse del mittente e imposte/contributi di avaria, multe o altri esborsi.

Lo spedizioniere non può essere tenuto responsabile dall'avente diritto per spese di sosta, danni, ecc. derivanti dal mancato anticipo delle spese richieste, lo spedizioniere non ha quindi nessun obbligo di anticipare somme per conto salvo accordi scritti contrari intercorsi fra le parti.

Il mandante è tenuto a rimborsare a semplice richiesta dello spedizioniere eventuali differenze su noli, dazi o altre spese richieste da vettori/terzi o amministrazioni statali entro i termini stabiliti da ognuno di essi.

In mancanza di tali anticipi lo spedizioniere può prendere le misure che ritiene più opportune a sua garanzia a norma delle leggi vigenti nel paese ove essa si trovi.

### 12.7.21 Pagamento delle somme dovute allo spedizioniere e/o vettore

Il mandante è tenuto a regolare le fatture dello spedizioniere nei termini di pagamento fissati con lo stesso, il ritardo di pagamento darà luogo all'applicazione di interessi come da Decreto Legislativo 9 ottobre 2002, n. 231, pubblicato sulla G.U. n. 249 del 23 ottobre 2002, "Attuazione della direttiva 2000/35/CE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali".

### 12.7.22 Limiti di responsabilità dello spedizioniere per l'inesatta applicazione di voci doganali/dazi

In mancanza di precise comunicazioni da parte del mittente su voci doganali/dazi lo spedizioniere non assume alcuna responsabilità per l'inesatta applicazione di dazi/voci doganali.

Lo spedizioniere non risponde delle conseguenze inerenti ad improvvisi aumenti di dazi o altre disposizioni da parte dell'Autorità.

### 12.7.23 Addebiti e trattenute del mandante

Addebiti o trattenute del mandante su quanto spettante allo spedizioniere sono ammissibili solo se relativi a crediti scaduti che siano già certi, liquidi ed esigibili oppure espressamente ed esclusivamente riconosciuti da quest'ultimo. Il mandante non potrà pertanto trattenere o addebitare allo spedizioniere crediti di diversa natura e/o qualità né operare sugli stessi compensazione alcuna.

### 12.7.24 Assicurazione delle merci

Lo spedizioniere non è tenuto ad assicurare la merce se non su ordine scritto ed espresso del mandante. In mancanza di esatta precisazione da parte del mandante dei rischi da assicurare verranno coperti solo i rischi ordinari. Lo spedizioniere stipula l'assicurazione per conto del mandante accettando tutte le clausole/condizioni di polizza espresse dalla compagnia incluso franchigie, senza che il mandante possa ritenerlo in nessun modo responsabile per quanto accettato.

L'assicurazione sarà da considerarsi operante non appena lo spedizioniere sarà in grado di concluderla, in nessun caso lo spedizioniere può essere considerato come assicuratore.

Qualora l'assicurazione venisse coperta dal mittente o dal destinatario il mandante si impegna ad ottenere che nelle condizioni di assicurazione sia escluso il diritto di rivalsa nei confronti dello spedizioniere oppure si impegnerà a riconoscere allo spedizioniere un tasso minimo dello 0,10 sul valore della merce quale copertura CMR.

In caso di danno spetta al mandante quale risarcimento quanto lo spedizioniere ha ricevuto dall'assicurazione.

Per l'espletamento delle pratiche relative a danni/avarie nei confronti della Compagnia assicurativa, dei vettori o per l'esercizio della rivalsa nei confronti di terzi responsabili o altre pratiche in genere, lo spedizioniere ha diritto ad uno speciale compenso oltre a quello che deriva normalmente dal mandato di spedizione.

### 12.7.25 Deposito merci

Il deposito della merce viene effettuato dallo spedizioniere in propri locali o in quelli di terzi (privati/pubblici).

Le merci in sosta per il successivo inoltro a destino possono rimanere giacenti per "il tempo tecnico di spedizione" trascorso il quale dovranno essere coperte da polizze assicurative specifiche che coprano la lunga permanenza in magazzino. Il mandante è libero di visitare i locali di deposito o di farli visitare previo accordo con lo spedizioniere, eventuali eccezioni o rilievi dovranno essere effettuati dal mandante prima dell'immagazzinamento delle merci.

Durante il periodo di giacenza qualunque verifica, lavorazione, prelievo di campioni, manipolazione di merce dovrà essere eseguita da incaricati dello spedizioniere previa retribuzione da parte del mittente.

Ad avvenuto immagazzinamento delle merci lo spedizioniere rilascerà a richiesta conferma di ricevimento.

Lo spedizioniere qualora abbia motivo di dubitare che i suoi diritti non siano coperti dal valore delle merci giacenti è autorizzato a fissare al mandante un termine entro il quale questi dovrà provvedere al pagamento delle spettanze.

### 12.7.26 Impossibilità dell'assolvimento del mandato per cause di forza maggiore

Avvenimenti che non siano causati dallo spedizioniere ma che gli impediscano, in tutto o in parte, di assolvere ai suoi obblighi, ivi compresi scioperi/serrate, nonché tutte le cause di forza maggiore previste dalle convenzioni internazionali, esonerano lo spedizioniere, per il periodo della loro durata, da responsabilità nei riguardi degli incarichi pregiudicati da tali eventi. In tali casi lo spedizioniere è autorizzato, ma non obbligato a recedere dal contratto anche se il mandato sia stato già parzialmente eseguito; al mandante compete in questi casi lo stesso diritto.

In caso di recesso da parte dello spedizioniere o del mandante quest'ultimo dovrà rimborsare allo spedizioniere tutte le spese fino a quel momento sostenute, comprese quelle causate da forza maggiore.

Nel caso il mandante annulli il vincolo di pagamento gravante su merce già arrivata ai terminal di destino, il mandante dovrà comunque riconoscere allo spedizioniere un ammontare a fronte dei costi sostenuti fino a quel momento.

### 12.7.27 Segnalazione danni allo spedizioniere

Lo spedizioniere non risponde per danni contestati dopo l'avvenuta consegna dei colli in regolari condizioni esterne, in particolare quando il destinatario non abbia elevato riserve alla consegna.

Onde mettere lo spedizioniere in grado di far valere i propri diritti verso terzi, devono essere apposte al vettore che consegna la merce riserve dettagliate sul buono di consegna, ed inoltre tempestivamente segnalate per scritto allo spedizioniere.

Se allo spedizioniere perviene una comunicazione di danno non corredata da tale documentazione o presentata tardivamente, non potendo essere più in grado di far valere i propri diritti nei confronti di terzi, lo spedizioniere non potrà essere considerato responsabile da parte del mandante.

## **12.8 E-COMMERCE - FORNITURA DI BENI O SERVIZI CON UTILIZZO DI SISTEMI TELEMATICI**

Non sono stati accertati particolari usi locali.



## 12.9 INTERNET PROVIDERS

Non sono stati accertati particolari usi locali.

## 12.10 USI DELLA CINEMATOGRAFIA

Non sono stati accertati particolari usi locali.

## 12.11 USI DELLA FOTOGRAFIA

### 12.11.1 Immagine fotografica

Dell'immagine fotografica può farsi abitualmente uso:

- a) pubblicitario (per annunci stampa, propaganda ecc.);
- b) industriale o commerciale (cataloghi, album ecc.);
- c) privato.

### 12.11.2 Materiale fotografico in lavorazione

I fotolaboratori, commercianti di materiale fotografico e fotografi in genere che ricevono il materiale per la lavorazione (sviluppo, stampa, inversione ecc.) non sono responsabili di eventuali danni che possono verificarsi durante la lavorazione anche se dovuti ad errori o incidenti tecnici, intendendosi a carico dei committenti la sola restituzione della pellicola vergine.

Il predetto uso non riguarda i servizi professionali.

### 12.11.3 Diritti d'Autore

Non risultano deroghe alle previsioni della legge 633/41, in particolare su questi aspetti:

- i fotografi hanno il diritto esclusivo di riproduzione e di diffusione della fotografia;
- se il datore di lavoro ha stipulato un contratto di impiego, il diritto passa al datore entro i limiti fissati;
- le foto utilizzate devono riportare le indicazioni del nome del fotografo o del committente e la data dell'anno di produzione della fotografia;
- il diritto esclusivo sulle fotografie dura vent'anni dalla produzione della fotografia.

## 13 APPENDICE

## 13.1 ANTICHE MISURE PRATESI

a cura di Lucia Pieri

(Si fa qui riferimento alle antiche misure usate correntemente a Prato nel Medioevo)

### MISURE LINEARI

Braccio a terra pratese = cm 65,171

Multipli:

canna agrimensoria = 6 braccia

Sottomultipli:

soldo =  $\frac{1}{20}$  di braccio

denaro =  $\frac{1}{12}$  di soldo

punto =  $\frac{1}{12}$  di denaro

Braccio a panno pratese = cm 58,362

Multipli:

canna agrimensoria = 5 braccia

canna mercantile = 4 braccia

Sottomultipli:

soldo =  $\frac{1}{20}$  di braccio

denaro =  $\frac{1}{12}$  di soldo

punto =  $\frac{1}{12}$  di denaro

### MISURE DI SUPERFICIE

Staioro pratese = m<sup>2</sup> 733,9388

Multipli:

Moggio = 24 staiora

Sottomultipli:

panoro =  $\frac{1}{12}$  di staioro

pugnoro =  $\frac{1}{12}$  di panoro

braccio =  $\frac{1}{12}$  di pugnoro

soldo =  $\frac{1}{20}$  di braccio

denaro =  $\frac{1}{12}$  di soldo

### MISURE DI PESO

Libbra pratese = g 254, 625

Multipli:

cantaro = 150 libbre

salma = 500 libbre

Sottomultipli:

oncia =  $\frac{1}{12}$  di libbra

denaro =  $\frac{1}{24}$  di oncia

grano =  $\frac{1}{24}$  di denaro

### MISURE DI CAPACITA' PER CEREALI

Staiο colmo pratese = l 18,27

Multipli:

moggio = 24 staia

sacco = 3 staia

Sottomultipli:

mezzo stαιο =  $\frac{1}{2}$  stαιο

quarto =  $\frac{1}{4}$  stαιο

mezzo quarto =  $\frac{1}{8}$  stαιο

metadella =  $\frac{1}{16}$  stαιο

Staiο raso pratese = l 16,24

Multipli:

moggio = 24 staia

Sottomultipli: sacco = 3 staia  
mezzo staio =  $1/2$  staio  
quarto =  $1/4$  staio  
mezzo quarto =  $1/8$  staio  
metadella =  $1/16$  staio

#### MISURE DI CAPACITA' PER IL VINO

Barile pratese = l 34,188

Multipli:

Congio = 6 barili  
soma = 2 barili

Sottomultipli:

fiasco =  $1/20$  barile  
mezzetta o metadella =  $1/4$  fiasco  
quartuccio =  $1/2$  metadella

#### MISURE DI CAPACITA' PER L'OLIO

Libbra d'olio pratese = l 0,284

Multipli:

fiasco = 5 e  $1/2$  libbre  
barile = 88 libbre  
soma = 2 barili

Sottomultipli:

oncia =  $1/12$  libbra  
denaro =  $1/12$  oncia

#### MONETE

Gigliato pratese = 5 soldi e 6 denari di fiorini

(in uso solo per un breve periodo del 1300; di fatto si usarono sempre le monete fiorentine e toscane in genere)

#### TITOLO PRATESE DEL FILATO

Numero pratese = Numero di unità da 1000 braccia toscane (m 583) occorrenti per formare una libbra toscana (g 339,5)

$N_p = 0,57 N_m$

( $N_m$  = numero di metri occorrenti per formare il peso di un grammo)

## 13.2 INCOTERMS 2010

Regole ICC per l'utilizzo dei termini di commercio internazionale e nazionale

Entrata in vigore: 1° gennaio 2011

Traduzione in italiano del testo originale inglese

Il testo ufficiale delle Regole Incoterms®2010 è quello in lingua inglese

Copyright © 2010

International Chamber of Commerce

All rights reserved. This collective work was initiated by ICC which holds all rights as defined by the French Code of Intellectual Property. No part of this work may be reproduced or copied in any form or by any means – graphic, electronic, or mechanical, including photocopying, scanning, recording, taping, or information retrieval systems – without written permission of ICC Services, Publications Department.

Autore testo inglese

ICC Services

Publications

38 Cours Albert 1er

75008 Paris

France

ICC Publication n. 715E

ISBN: 978-92-842-0080-1

Traduzione in italiano a cura di ICC Italia. Tutti i diritti sono riservati.

Copyright © 2010

ICC Italia

Comitato Nazionale Italiano della Camera di Commercio Internazionale

Via Barnaba Oriani, 34

00197 Roma

Pubblicazione ICC n. 715 IE

La presente traduzione della pubblicazione ICC n. 715 Incoterms®2010 a cura di ICC Italia, è stata fatta in accordo con ICC Services – Publications Department.

Tutti i diritti sono riservati. Questo lavoro collettivo è stato avviato dalla ICC che ne detiene tutti i diritti secondo il Codice Francese della Proprietà intellettuale. La riproduzione integrale o parziale di questa pubblicazione in qualunque forma o con qualunque mezzo - grafico, elettronico o meccanico, incluse fotocopie, scansioni, registrazioni vocali o su nastro, nonché informatico - è rigorosamente vietata senza l'autorizzazione scritta di ICC Services, Publications Department e, per quanto riguarda la versione italiana, senza l'autorizzazione scritta di ICC Italia, Comitato Nazionale Italiano della Camera di Commercio Internazionale.

Presentazione dell'edizione bilingue italiano-inglese

Anche l'edizione 2010 degli Incoterms®, come le precedenti, ha coinvolto attivamente il Comitato Nazionale Italiano della ICC nel lavoro di revisione del testo e di successiva traduzione nella lingua italiana.

La revisione a livello internazionale, avviata dalla Commissione Diritto e Pratiche del Commercio Internazionale della ICC, presieduta dal Prof. Fabio Bortolotti e che conta un delegato di ICC Italia il Prof. Franco Toni di Cigoli, è stata molto impegnativa per le differenti esperienze riscontrate nei vari Paesi rispetto alla resa delle merci. La riduzione da 13 a 11 termini è stata suggerita dalla scarsa utilizzazione di alcuni termini precedenti, mentre l'introduzione di un nuovo termine, DAT - Delivered at Terminal, è stata determinata dalla sentita esigenza di definire un tipo di resa merci attualmente molto utilizzato che comporta la consegna, in particolare di merce in containers, presso un terminal.

La presente edizione bilingue italiano-inglese, accompagnata da una Tavola comparativa degli 11 termini di resa della merce, offre agli utilizzatori italiani, oltre ad una traduzione accurata nella propria lingua, il testo originale inglese, che fa sempre fede rispetto a qualsiasi traduzione.

La Tavola comparativa - ideata per la prima volta con l'edizione del 1980 dal Dr. Mauro Ferrante, che con la sua lunga esperienza relativa alle varie edizioni degli Incoterms succedutesi nel tempo ha fornito una preziosa collaborazione - offre, anche con quest'ultimo aggiornamento, una chiara e sintetica esposizione delle principali obbligazioni delle parti in una resa merci ed un utile riferimento per gli utilizzatori degli Incoterms.

Ringraziamo, oltre al Dr. Ferrante (Consigliere delegato di ICC Italia) e al Prof. Toni di Cigoli (Università di Padova), tutti i partecipanti al Gruppo di Lavoro "INCOTERMS" di ICC Italia: Giovanna BONGIOVANNI (Studio consulenza); Giovanni DE MARI (Consiglio Nazionale Spedizionieri Doganali); David DONINOTTI (AICE); Emilio FADDA (Studio legale); Maurizio FAVARO (Invexport); Giovanni FORCATI (Banca Popolare di Vicenza); Dringa MILITO PAGLIARA (Studio legale); Roberto MISMETTI (Barbarini e Foglia Srl); Giovanni PIETRANGELI (INA Assitalia); Alfonso SANTILLI (Banca Popolare di Vicenza e Credimpex Italia); Antonella STRAULINO (Fedespedi), nonché Anna Sinimberghi e Barbara Triggiani degli uffici di ICC Italia per la messa a punto della presente edizione bilingue degli Incoterms® 2010.

Amerigo R. Gori  
Segretario Generale ICC Italia  
Novembre 2010

## INDICE

---

Presentazione dell'edizione bilingue

Prefazione

Introduzione

INCOTERMS® 2010

---

Regole per qualunque modo di trasporto

EXW

FCA

CPT

CIP

DAT

DAP

DDP

Regole per il trasporto marittimo e per vie d'acqua interne

FAS

FOB

CFR

CIF

Gruppo di redazione Incoterms® 2010

Risoluzione delle controversie ICC

Avviso di Copyright e sinossi delle regole per l'utilizzo del marchio

Principali attività della ICC



Altri prodotti Incoterms® 2010

Altre pubblicazioni ICC e ICC Italia

## PREFAZIONE

di Rajat Gupta, Presidente ICC

La globalizzazione dell'economia ha consentito alle imprese un accesso più ampio, rispetto al passato, ai mercati di tutto il mondo. Le merci sono ora vendute in molti più Paesi, in quantità e varietà maggiori. Man mano, però, che il volume e la complessità delle vendite globali aumentano, aumentano in eguale misura le possibilità di malintesi e costose dispute se i contratti di vendita sottostanti non sono stati redatti adeguatamente.

144

Le regole degli Incoterms® della Camera di Commercio Internazionale (ICC) per l'utilizzo dei termini commerciali internazionali e nazionali, facilitano il buon funzionamento degli scambi mondiali. Il riferimento ad una regola degli Incoterms® 2010 in un contratto di vendita definisce chiaramente le rispettive obbligazioni delle parti e riduce il rischio di complicazioni legali.

Fin dalla prima redazione da parte della ICC nel 1936, le regole degli Incoterms®, questo standard contrattuale accettato in ogni parte del mondo, è stato regolarmente aggiornato per tenere il passo con gli sviluppi del commercio internazionale. Le regole degli Incoterms® 2010 tengono anche conto della progressiva diffusione delle zone franche, del costante aumento dell'utilizzo delle comunicazioni elettroniche nelle transazioni commerciali, delle crescenti preoccupazioni in materia di sicurezza nella movimentazione delle merci e dei cambiamenti degli usi nel trasporto. Gli Incoterms® 2010 consolidano e aggiornano le regole di consegna precedenti, riducendone il numero da 13 a 11 e offrendone una presentazione semplice e chiara. Gli Incoterms® 2010 costituiscono anche la prima versione delle regole degli Incoterms® che utilizza il genere neutro per ogni riferimento a compratori e venditori, siano essi imprese o individui.

La vasta competenza della Commissione ICC sulle Diritto e Pratiche del Commercio Internazionale, cui partecipano rappresentanti di ogni parte del mondo e di tutti i settori del commercio, garantisce che le regole Incoterms® 2010 rispondano pienamente alle esigenze del commercio.

La ICC desidera esprimere la propria gratitudine ai membri della suddetta Commissione, presieduta da Fabio Bortolotti (Italia), al Gruppo di Redazione composto da Charles Debattista (Vice Presidente, Regno Unito), Christoph Martin Radtke (Vice Presidente, Francia), Jens Bredow (Germania), Johnny Herre (Svezia), David Lowe (Regno Unito), Lauri Railas (Finlandia), Frank Reynolds (Stati Uniti) e Miroslav Subert (Repubblica Ceca) ed inoltre a Asko Raty (Finlandia) che ha contribuito all'illustrazione grafica delle undici regole.

## INTRODUZIONE

Le regole degli Incoterms® precisano il contenuto di una serie di termini commerciali, individuati ciascuno con tre lettere, che riflettono la prassi seguita dagli operatori di tutto il mondo nei contratti di vendita delle merci. Le regole Incoterms indicano essenzialmente le obbligazioni, le spese ed i rischi connessi alla consegna della merce da venditore a compratore.

Come utilizzare le regole Incoterms® 2010

### 1. Incorporare le regole Incoterms® 2010 nel contratto di vendita

Se si desidera che le regole Incoterms® 2010 si applichino al contratto in essere, si raccomanda di rendere esplicito tale intendimento nel contratto stesso, indicando la regola Incoterms scelta, includendo il luogo convenuto, seguito da "Incoterms® 2010".

### 2. Scegliere la regola Incoterms più appropriata

La regola Incoterms scelta deve essere appropriata alla merce oggetto del contratto, al modo di trasporto utilizzato e, deve soprattutto precisare se le parti prevedono di imporre obbligazioni aggiuntive, come ad esempio l'obbligazione di provvedere al trasporto o all'assicurazione a carico del venditore o del compratore. Le Note Esplicative di ogni regola Incoterms contengono informazioni particolarmente utili per effettuare la scelta. Qualunque regola Incoterms venga scelta, le parti dovrebbero essere consapevoli dell'eventualità che l'interpretazione del loro contratto venga influenzata da usi particolari del porto o luogo convenuto.

### 3. Specificare con la maggiore precisione possibile il luogo o il porto convenuto

La regola Incoterms scelta è efficace solo se le parti indicano un luogo o un porto e sarà ancora più efficace se le parti specificheranno detto luogo o porto con la maggiore precisione possibile.

Un esempio di tale precisione potrebbe essere il seguente:

“FCA (38 Cours Albert 1er, Paris, France) Incoterms® 2010”

Secondo le regole Incoterms Franco Fabbrica (EXW), Franco Vettore (FCA), Reso al Terminal (DAT), Reso al Luogo di Destinazione (DAP), Reso Sdoganato (DDP), Franco Lungo Bordo (FAS) e Franco a Bordo (FOB), il luogo convenuto è il luogo in cui si effettua la consegna e dove il rischio passa dal venditore al compratore. Secondo le regole Incoterms Trasporto Pagato fino a (CPT), Trasporto e Assicurazione Pagati fino a (CIP), Costo e Nolo (CFR) e Costo, Assicurazione e Nolo (CIF), il luogo convenuto differisce dal luogo dove si effettua la consegna. Secondo queste quattro regole Incoterms, il luogo convenuto è il luogo di destinazione fino al quale il trasporto è pagato. Le indicazioni relative al luogo o alla destinazione possono inoltre essere utilmente specificate indicando un punto preciso nell'ambito di quel luogo o di quella destinazione al fine di evitare dubbi o discussioni.

4. Ricordare che le regole Incoterms non costituiscono un contratto di vendita completo

Le regole Incoterms indicano la parte del contratto di vendita che deve prendere accordi per il trasporto o l'assicurazione, il momento in cui il venditore consegna la merce al compratore e le spese che sono a carico di ciascuna parte. Le regole Incoterms, tuttavia, non prendono in considerazione il prezzo da pagare o il modo di pagamento. Né, tanto meno, esse trattano il trasferimento di proprietà della merce o le conseguenze di una violazione del contratto. Questi aspetti sono generalmente affrontati in termini espliciti nel contratto di vendita o nella legge applicabile a tale contratto. Le parti devono porre attenzione al fatto che la legge imperativa locale prevale su ogni aspetto del contratto di vendita, inclusa la regola Incoterms scelta.

Principali caratteristiche delle regole Incoterms® 2010

1. Due nuove regole Incoterms – DAT e DAP – hanno sostituito le regole Incoterms 2000 DAF, DES, DEQ e DDU

Il numero delle regole Incoterms è stato ridotto da 13 a 11. Ciò è stato ottenuto sostituendo alle regole Incoterms 2000 DAF, DES, DEQ e DDU due nuove regole, che possono essere utilizzate indifferentemente per il modo di trasporto scelto - DAT, Reso al Terminal, e DAP, Reso al Luogo di Destinazione.

Secondo entrambe le nuove regole, la consegna della merce avviene al luogo di destinazione convenuto: nel DAT, quando la merce viene messa a disposizione del compratore scaricata dal mezzo di arrivo (come nella precedente regola DEQ); nel DAP, quando la merce viene ugualmente messa a disposizione del compratore, ma pronta per la scaricazione (come nelle precedenti regole DAF, DES e DDU).

Le nuove regole rendono superflue le regole DES e DEQ Incoterms 2000. Nel DAT il terminal convenuto può essere anche in un porto, pertanto il DAT può essere sicuramente usato nei casi in cui, in precedenza, veniva utilizzata la regola DEQ degli Incoterms 2000. Parimenti, nel DAP il mezzo di arrivo può essere una nave e il luogo di destinazione convenuto può essere un porto: conseguentemente, DAP può essere sicuramente usato nei casi in cui, in precedenza, veniva usata la regola DES degli Incoterms 2000. Queste nuove regole, come le precedenti, sono “alla consegna” (all'arrivo) con il venditore che sopporta tutte le spese (diverse da quelle relative allo sdoganamento all'importazione, se dovute) ed i rischi connessi al trasporto della merce fino al luogo di destinazione convenuto.

2. Classificazione delle 11 regole Incoterms® 2010

Le 11 regole Incoterms® 2010 vengono classificate in due distinti gruppi:

#### REGOLE PER QUALUNQUE MODO DI TRASPORTO

EXW	FRANCO FABBRICA
FCA	FRANCO VETTORE
CPT	TRASPORTO PAGATO FINO A
CIP	TRASPORTO E ASSICURAZIONE PAGATI FINO A
DAT	RESO AL TERMINAL
DAP	RESO AL LUOGO DI DESTINAZIONE
DDP	RESO SDOGANATO

#### REGOLE PER IL TRASPORTO MARITTIMO E PER VIE D'ACQUA INTERNE

FAS	FRANCO LUNGO BORDO
FOB	FRANCO A BORDO
CFR	COSTO E NOLO

Il primo gruppo include le sette regole Incoterms® 2010 che possono essere usate indipendentemente sia dal modo di trasporto scelto, sia dal fatto che sia utilizzato uno o più modi di trasporto. EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP e DDP appartengono a questo gruppo. Esse possono essere usate anche quando non vi è alcun trasporto marittimo. È importante ricordare, tuttavia, che queste regole possono essere usate nei casi in cui una parte del trasporto avviene per nave.

Nel secondo gruppo delle regole Incoterms® 2010, il punto di consegna ed il luogo fino al quale le merci vengono trasportate al compratore sono entrambi porti. Da qui la denominazione di regole “marittime e per vie d’acqua interne”. FAS, FOB, CFR e CIF appartengono a questa categoria. Secondo le ultime tre regole, ogni riferimento alla murata della nave quale punto di consegna è stato omesso preferendosi che la merce si intenda consegnata quando venga a trovarsi “a bordo” della nave. Ciò riflette maggiormente la moderna realtà commerciale ed evita la superata rappresentazione del rischio relativo alla merce che oscilla da una parte all’altra di una linea perpendicolare immaginaria.

### 3. Regole per il commercio internazionale e nazionale

Le regole Incoterms sono state tradizionalmente utilizzate nei contratti di vendita internazionale in cui la merce attraversa i confini nazionali. In numerose parti del mondo, tuttavia, la costituzione di mercati unici, come l’Unione Europea, ha attenuato le formalità di confine tra i diversi paesi. Per questo motivo, il sottotitolo delle regole Incoterms® 2010 riconosce formalmente che esse possono essere applicate a contratti di vendita sia internazionali che nazionali. Di conseguenza, le regole Incoterms® 2010 stabiliscono chiaramente svariate volte nel testo che l’obbligazione di adempiere alle formalità di esportazione/importazione sussiste solo ove applicabile.

Due motivazioni hanno indotto la ICC a ritenere che tale cambiamento fosse opportuno. La prima, che gli operatori commerciali utilizzano comunemente le regole Incoterms per contratti di vendita meramente nazionali; la seconda, che gli Stati Uniti sono maggiormente determinati ad utilizzare nel loro commercio interno le regole Incoterms, piuttosto che i termini di spedizione e consegna della merce previsti nel precedente “Uniform Commercial Code”.

### 4. Note Esplicative

All’inizio di ogni regola Incoterms® 2010 il lettore troverà una Nota Esplicativa. Tali Note spiegano le caratteristiche essenziali di ogni regola Incoterms, come ad esempio: quando dovrebbe essere usata, quando avviene il passaggio del rischio da una parte all’altra e come sono ripartite le spese tra venditore e compratore. Le Note Esplicative non costituiscono parte delle regole Incoterms® 2010, ma hanno lo scopo di fornire all’utilizzatore un aiuto ed una guida valida nella scelta della regola Incoterms più appropriata per una particolare transazione.

### 5. Comunicazioni elettroniche

Nelle precedenti versioni delle regole Incoterms veniva indicato quali documenti potevano essere sostituiti da messaggi EDI (Electronic Data Interchange = scambio elettronico dei dati). Gli articoli A1/B1 delle regole Incoterms® 2010, tuttavia, conferiscono ora ai mezzi elettronici di comunicazione lo stesso effetto della comunicazione cartacea, se convenuto tra le parti o se è d’uso. Questa formulazione faciliterà l’evoluzione delle nuove procedure elettroniche durante tutto il corso di validità delle regole Incoterms® 2010.

### 6. Copertura assicurativa

Le regole Incoterms® 2010 costituiscono la prima versione delle regole Incoterms dopo la revisione delle Institute Cargo Clauses e tengono conto delle modifiche apportate a queste clausole. Le regole Incoterms® 2010, negli articoli A3/B3 relativi ai contratti di trasporto e di assicurazione, stabiliscono quali informazioni devono essere fornite in materia di assicurazione. Tali disposizioni negli Incoterms 2000 erano contenute nei più generici articoli A10/B10. La redazione degli articoli A3/B3 relativi all’assicurazione nelle nuove regole è stata modificata anche per rendere più chiare le obbligazioni delle parti al riguardo.

### 7. Adempimenti relativi alla sicurezza ed informazioni richieste per tali adempimenti

Una preoccupazione crescente riguarda oggi la sicurezza nella movimentazione delle merci. Ciò comporta la richiesta di verifiche che le merci non costituiscano una minaccia alla vita o ai beni dei cittadini per ragioni diverse da quelle della loro natura intrinseca. Pertanto, le regole Incoterms® 2010 hanno ripartito le obbligazioni tra venditore e compratore in modo da fornire o prestare assistenza per ottenere i nulla osta di sicurezza, come ad esempio le informazioni relative ai requisiti di sicurezza della catena logistica di cui agli articoli A2/B2 e A10/B10 di varie regole Incoterms.

### 8. Costi relativi alla movimentazione delle merci

Secondo le regole Incoterms CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP e DDP, il venditore deve provvedere al trasporto della merce fino alla destinazione convenuta. Il nolo viene pagato dal venditore, ma esso è in realtà pagato a spese del compratore in quanto le spese di nolo sono generalmente incluse dal venditore nel prezzo totale di vendita. Può capitare che le spese di trasporto includano le spese di movimentazione e trasferimento delle merci all'interno del porto o del terminal container e che il vettore o l'operatore di terminal addebiti queste spese al compratore che riceve le merci. In queste circostanze, il compratore potrà voler evitare di pagare due volte lo stesso servizio: una volta al venditore come parte del prezzo di vendita ed una volta, a seconda del caso, al vettore o all'operatore di terminal. Le regole Incoterms® 2010 mirano ad evitare questi inconvenienti ripartendo in maniera chiara queste spese negli articoli A6/B6 di dette regole.

## 9. Vendite a catena

Nella vendita di materie prime e prodotti di base, a differenza della vendita di prodotti manufatti, la merce è spesso venduta diverse volte durante il viaggio con operazioni "a catena". Quando ciò avviene, il venditore al centro della catena di vendita "non consegna" la merce in questione perché questa è già stata consegnata dal primo venditore della catena. Il venditore al centro della catena perciò assolve la sua obbligazione verso il suo compratore non spedendo la merce, ma procurando la merce che è stata già consegnata. Per motivi esplicativi, le regole Incoterms® 2010 includono l'obbligazione di "procurare merci già consegnate" in alternativa all'obbligazione, nelle rispettive regole Incoterms, di consegnare le merci.

### Varianti alle regole Incoterms

Può accadere che le parti vogliano modificare una regola Incoterms. Le regole Incoterms® 2010 non vietano tali modifiche. Il ricorso a modifiche deve però essere valutato con attenzione. Ad evitare sgradite sorprese, le parti dovrebbero indicare chiaramente nel contratto che cosa si vuole ottenere con tali modifiche. Così, ad esempio, se la ripartizione delle spese nelle regole Incoterms® 2010 viene modificata nel contratto, le parti dovrebbero anche chiaramente dichiarare se intendono modificare il punto di passaggio del rischio dal venditore al compratore.

### Portata della presente introduzione

Questa introduzione fornisce informazioni generali sull'uso e sull'interpretazione delle regole Incoterms® 2010, ma non costituisce parte delle regole stesse.

### Spiegazione dei termini utilizzati nelle regole Incoterms® 2010

Nelle regole Incoterms® 2010, le obbligazioni del venditore e del compratore sono esposte specularmente, illustrando nella colonna A le obbligazioni del venditore e nella colonna B le obbligazioni del compratore. Tali obbligazioni possono essere assolte dal venditore o dal compratore personalmente o talvolta, subordinatamente ai termini del contratto o alla legge applicabile, da intermediari quali vettori, spedizionieri o altre persone nominate dal venditore o dal compratore per uno scopo specifico.

La ICC ha inteso redigere regole facilmente comprensibili. Tuttavia, al fine di assistere gli utilizzatori, si forniscono alcuni chiarimenti sul significato attribuito ai seguenti termini utilizzati nel documento.

**Vettore:** ai fini delle regole Incoterms® 2010, il vettore è il soggetto con cui si stipula il contratto di trasporto.

**Formalità doganali:** si tratta delle obbligazioni da adempiere al fine di conformarsi a disposizioni doganali. Possono includere obblighi relativi a documenti, sicurezza, informazioni ed ispezioni fisiche della merce.

**Consegna:** questo termine ha diversi significati nel diritto e nella prassi del commercio, ma nelle regole Incoterms® 2010 è utilizzato per indicare il momento del passaggio del rischio di perdita o danno alla merce dal venditore al compratore.

**Documento di consegna:** questa espressione è ora utilizzata quale titolo dell'articolo A8: con essa si intende un documento utilizzato per provare che la consegna è avvenuta. Per molte delle regole Incoterms® 2010, il documento di consegna è un documento di trasporto o un documento elettronico equivalente. Tuttavia, nelle regole EXW, FCA, FAS e FOB il documento di consegna può essere semplicemente una ricevuta. Un documento di consegna può anche avere altre funzioni, per esempio quale parte del sistema di pagamento.

**Informazioni o procedure in formato elettronico:** un insieme di informazioni costituite da uno o più messaggi elettronici aventi funzione equivalente al documento cartaceo corrispondente.

**Imballaggio:** Questo termine viene utilizzato con diverse finalità:

1. L'imballaggio della merce affinché soddisfi i requisiti previsti dal contratto di vendita.
2. L'imballaggio della merce affinché si adatti al trasporto.
3. Lo stivaggio della merce imballata all'interno del container o altro mezzo di trasporto.

Nelle regole Incoterms® 2010, il significato di imballaggio si riferisce alle prime due definizioni sopra citate. Le regole Incoterms® 2010 non trattano le obbligazioni delle parti relative allo stivaggio all'interno di un container e perciò, ove necessario, si raccomanda che le parti trattino questo aspetto nel contratto di vendita.

*Per i testi completi delle pubblicazioni della Camera di Commercio Internazionale, si rimanda al sito <http://pubblicazioni.iccitalia.org/>*

## 13.3 NORME ED USI UNIFORMI RELATIVI AI CREDITI DOCUMENTARI

REVISIONE 2007

EDIZIONE TRILINGUE: INGLESE – ITALIANO - FRANCESE

Le Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari sono state pubblicate per la prima volta dalla ICC nel 1933. Edizioni rivedute sono state curate nel 1951, 1962, 1974, 1983 e 1993.

La revisione 2007 è stata adottata dal Comitato Esecutivo della ICC nel novembre 2006 e pubblicata per la prima volta nel successivo mese di dicembre, come pubblicazione ICC n. 600.

La versione originale in lingua inglese delle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari costituisce il testo ufficiale delle Norme.

La traduzione francese è edita da ICC Services, Publications Department. Traduzioni in altre lingue ed edizioni bilingue, debitamente autorizzate, possono essere disponibili presso i Comitati Nazionali ICC. Per l'elenco completo dei Comitati Nazionali visitare il sito [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org).

La presente edizione trilingue inglese, italiano, francese delle NUU 600 (comprensiva del Supplemento per la presentazione elettronica) è reperibile presso ICC Italia, Ufficio Pubblicazioni. Per l'elenco completo delle pubblicazioni, visitate il sito [www.cciitalia.org](http://www.cciitalia.org).

Copyright © 2006  
International Chamber of Commerce

ICC SERVICES  
Publications Department  
38, cours Albert 1er  
75008 Paris – France  
[www.iccbooks.com](http://www.iccbooks.com)

Tutti i diritti sono riservati. La riproduzione integrale o parziale di questa pubblicazione con qualunque mezzo – grafico, elettronico o meccanico, incluse fotocopie, scannerizzazioni, registrazioni, ecc. - è rigorosamente vietata senza l'autorizzazione scritta di ICC Services, Publications Department e, per quanto riguarda la versione italiana (ed. 2007), senza l'autorizzazione scritta di ICC Italia, Sezione Italiana della Camera di Commercio Internazionale.

Pubblicazione ICC n. 600  
Edizione trilingue 2007  
Copyright © 2007  
ICC Italia, Sezione Italiana della ICC

Indice	
Prefazione	9
Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari – NUU 600	
Introduzione	14
Ringraziamenti	20
Il contributo italiano alle NUU 600	22
Articolo 1 Applicazione delle NUU	27
Articolo 2 Definizioni	27
Articolo 3 Interpretazioni	29
Articolo 4 Crediti e contratti	31
Articolo 5 Documenti e merci, servizi o prestazioni	33
Articolo 6 Utilizzo, data di scadenza e luogo di presentazione	33
Articolo 7 Impegni della banca emittente	35
Articolo 8 Impegni della banca confermante	35
Articolo 9 Avviso di crediti e modifiche	37
Articolo 10 Modifiche	39
Articolo 11 Crediti e modifiche teletrasmessi e preavvisati	41
Articolo 12 Designazione	43
Articolo 13 Disposizioni per i rimborsi fra banche	43
Articolo 14 Criteri generali per l'esame dei documenti	45
Articolo 15 Presentazione conforme	49
Articolo 16 Documenti discordanti, rinuncia e comunicazione	49
Articolo 17 Documenti originali e copie	51
Articolo 18 Fattura commerciale	53
Articolo 19 Documento di trasporto relativo ad almeno due modi di trasporto diversi	55
Articolo 20 Polizza di carico	57
Articolo 21 Documento di trasporto marittimo non negoziabile	61
Articolo 22 Polizza di carico per contratto di noleggio	65
Articolo 23 Documento di trasporto aereo	67
Articolo 24 Documento di trasporto su strada, per ferrovia o su vie d'acqua interne	71
Articolo 25 Ricevuta di corriere, ricevuta postale o certificato di spedizione postale	73
Articolo 26 "Sopra coperta", "Quantità caricata a dire dello speditore", "Contenuto a dire dello speditore" e Spese aggiuntive a quelle di trasporto	75
Articolo 27 Documenti di trasporto netti	75

Articolo 28 Documenti di assicurazione e copertura	75
Articolo 29 Proroga della data di scadenza o dell'ultimo giorno di presentazione	79
Articolo 30 Tolleranza nell'importo del credito, nella quantità e nei prezzi unitari	79
Articolo 31 Utilizzi o spedizioni parziali	81
Articolo 32 Utilizzi parziali o spedizioni frazionate	81
Articolo 33 Orario per la presentazione	83
Articolo 34 Esonero da responsabilità per la validità e l'efficacia dei documenti	83
Articolo 35 Esonero da responsabilità per le trasmissioni e le traduzioni	83
Articolo 36 Forza Maggiore	85
Articolo 37 Esonero da responsabilità per le attività richieste ad altri soggetti	85
Articolo 38 Crediti trasferibili	87
Articolo 39 Cessione del ricavo	91



## Presentazione

Questa revisione delle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari (comunemente chiamate “NUU”) è la sesta revisione delle Norme dalla loro prima edizione del 1933. Essa è il frutto di un lavoro, durato più di tre anni, della Commissione Tecnica e Pratica Bancaria della Camera di Commercio Internazionale (ICC).

Sin dal suo concepimento nel 1919, la ICC si è data quale obiettivo primario quello di facilitare il flusso del commercio internazionale in un periodo in cui nazionalismi e protezionismi ostacolavano seriamente il sistema del commercio mondiale. E' in questo spirito che le NUU furono introdotte per la prima volta – per attenuare la confusione causata dalla promozione da parte di singoli Paesi delle loro regole nazionali relative alla prassi in materia di lettere di credito. L'obiettivo, raggiunto nel 1933, si è concretizzato nella creazione di un set di regole contrattuali che stabilissero l'uniformità nella prassi, in modo che gli utilizzatori non dovessero avere a che fare con una sovrabbondanza di regole nazionali spesso contrastanti. La successiva accettazione a livello universale delle NUU da parte di utilizzatori nei Paesi con sistemi economici e giuridici ampiamente divergenti è una prova del successo di queste Norme.

152

E' importante ricordare che le NUU sono il risultato del lavoro di una organizzazione internazionale privata, non di un organismo governativo. Sin dalla sua creazione, la ICC ha insistito sul ruolo centrale della autoregolamentazione nella prassi commerciale. Le qui presentate regole, elaborate interamente da esperti del settore privato, hanno convalidato tale approccio. Le NUU rimangono il più importante set di regole private per il commercio mai predisposte.

Numerose entità, tra singoli e gruppi di esperti, hanno contribuito alla revisione di cui trattasi, denominata “NUU 600”. Tra questi: il Gruppo di Redazione NUU, che ha vagliato più di 5000 singoli commenti prima di arrivare ad un progetto condiviso; il Gruppo di Consulenza sulle NUU, costituito da rappresentanti di più di 25 Paesi, con il ruolo consultivo di esaminare criticamente e proporre cambiamenti ai vari progetti; gli oltre 400 membri della Commissione Tecnica e Pratica Bancaria della ICC con i loro pertinenti suggerimenti di modifiche al progetto e i vari Comitati Nazionali ICC che hanno avuto un ruolo attivo nel consolidare i commenti ricevuti dai loro membri. La ICC esprime la sua gratitudine anche nei confronti degli operatori dei settori trasporti e assicurazioni, i cui opportuni suggerimenti hanno consentito di perfezionare il testo finale.

Guy Sebban  
Segretario Generale  
Camera di Commercio Internazionale

## Introduzione

Nel maggio 2003, la Camera di Commercio Internazionale autorizzò la Commissione Tecnica e Pratica Bancaria della ICC (Commissione Bancaria) ad iniziare la revisione delle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari, Pubblicazione ICC n. 500.

Come per altre revisioni, l'obiettivo generale era quello di rispondere all'esigenza di prendere in considerazione gli sviluppi nei settori bancario, dei trasporti e assicurativo. Inoltre, si avvertiva la necessità di rivedere il linguaggio e la forma usati nelle NUU per rimuovere quelle espressioni che potevano portare ad applicazioni e interpretazioni contraddittorie.

Quando il lavoro di revisione è iniziato, alcune statistiche hanno indicato che, a causa di discordanze, circa il 70% dei documenti presentati a fronte di lettere di credito erano stati rifiutati alla prima presentazione. Ciò ovviamente ha avuto, e continua ad avere, un effetto negativo sulla lettera di credito quale mezzo di pagamento che, se non controllato, potrebbe avere serie implicazioni per il mantenimento e l'incremento del suo ruolo quale riconosciuto strumento di pagamento nel commercio internazionale. L'introduzione su iniziativa di alcune banche di una "penale" in materia di discordanze ha accentuato l'importanza di questo problema, specialmente quando al successivo esame le discordanze eccepite si sono riscontrate dubbie o addirittura infondate. Mentre il numero dei casi implicanti controversie non è cresciuto nel periodo in cui erano in vigore le NUU 500, l'introduzione delle Documentary Credit Dispute Resolution Expertise Rules (DOCDEX) della ICC nell'ottobre 1997 (successivamente revisionato nel marzo 2002) ha registrato la composizione di oltre 60 vertenze.

Per rispondere a questi ed altri quesiti, la Commissione Bancaria ha costituito il Gruppo di Redazione delle UCP 500. E' stato inoltre deciso di creare un secondo gruppo, conosciuto come il Gruppo di Consulenza, per rivedere e consigliare sui primi draft sottoposti dal Gruppo di Redazione. Il Gruppo di Consulenza, formato da oltre 40 unità provenienti da 26 Paesi, era composto da esperti dei settori bancario e dei trasporti. Abilmente co-presieduto da John Turnbull, vice Direttore Generale della Sumitomo Mitsui Banking Corporation Europe Ltd, Londra e da Carlo Di Ninni, Consulente dell'Associazione Bancaria Italiana, Roma, il Gruppo di Consulenza ha fornito un prezioso contributo al Gruppo di Redazione prima della diffusione dei vari progetti ai Comitati Nazionali ICC.

Il Gruppo di Redazione ha iniziato il processo di revisione analizzando il contenuto dei Pareri ufficiali emessi dalla Commissione Bancaria sotto le NUU 500. Alcuni di questi Pareri sono stati rivisti per valutare se le questioni implicate giustificavano eventuali cambiamenti, aggiunte o eliminazioni di articoli delle NUU. Inoltre, è stato preso in considerazione il contenuto dei quattro Position Paper emessi dalla Commissione nel settembre 1994, le due Decisioni emesse dalla Commissione (riguardanti l'introduzione dell'euro e la determinazione di cosa costituissero un documento originale ex art. 20 b delle NUU 500) e le Decisioni emesse nei casi esaminati dal DOCDEX.

Durante il processo di revisione, si è preso nota del considerevole lavoro che era stato compiuto nel realizzare la Prassi Bancaria Internazionale Uniforme per l'esame dei documenti nei Crediti Documentari (PBIU), Pubblicazione ICC n. 645. Questa pubblicazione si è rivelata un necessario complemento delle NUU per determinare la conformità dei documenti con i termini delle lettere di credito. Il Gruppo di Redazione e la Commissione Bancaria si aspettano che l'applicazione dei principi contenuti nelle PBIU, incluse le sue successive revisioni, proseguirà nel periodo in cui le NUU 600 saranno in vigore. Quando le NUU 600 avranno avuto un certo periodo di applicazione, ci sarà una versione aggiornata delle PBIU per adeguare i suoi contenuti alla sostanza e allo stile delle nuove norme.

I quattro Position Paper del settembre 1994 erano stati emessi subordinatamente alla loro applicazione sotto le NUU 500; pertanto, essi non saranno applicabili sotto le NUU 600. L'essenza della Decisione rispetto alla determinazione di un documento originale è stata incorporata nel testo delle NUU 600. Il risultato dei casi DOCDEX era invariabilmente basato sugli attuali Pareri della Commissione Bancaria della ICC e pertanto non contenevano alcuna specifica problematica che necessitasse di essere ripresa in queste norme.

Uno dei cambiamenti strutturali delle NUU è l'introduzione di articoli riguardanti le definizioni (articolo 2) e le interpretazioni (articolo 3). Nel fornire le definizioni dei ruoli ricoperti dalle banche e il significato di alcuni termini ed eventi specifici, le NUU 600 evitano la necessità di ripetizioni per spiegare la loro interpretazione e applicazione. Similmente, l'articolo riguardante le interpretazioni ha lo scopo di rimuovere qualunque ambiguità di linguaggio vago o ambiguo che appaia nelle lettere di credito e di fornire una spiegazione definitiva di altre caratteristiche delle UCP o del credito.

Nel corso di questi ultimi tre anni, i Comitati Nazionali ICC sono stati interpellati su numerose questioni per determinare le loro preferenze su testi alternativi sottoposti dal Gruppo di redazione. Il risultato di questo lavoro e i numerosi suggerimenti forniti dai Comitati Nazionali su singole questioni si trovano riflessi nel testo delle NUU 600. Il Gruppo di Redazione ha considerato non solo l'attuale prassi relativa ai crediti documentari, ma ha anche cercato di immaginare la futura evoluzione di questa prassi.

Questa revisione delle NUU rappresenta la fase culminante di più di tre anni di analisi approfondite, revisioni, dibattiti e compromessi fra i vari membri del Gruppo di Redazione, i membri della Commissione Bancaria e i rispettivi Comitati

Nazionali ICC. Preziosi suggerimenti sono stati apportati anche dalle Commissioni ICC Trasporti e logistica, Diritto e Pratiche del Commercio internazionale e dal Comitato sulle Assicurazioni.

La presente pubblicazione non intende fornire una spiegazione sul perché un articolo è stato formulato in un determinato modo o cosa si intendeva nell'incorporarlo nelle regole. Coloro che fossero interessati a capire il fondamento logico e l'interpretazione degli articoli delle NUU 600 troveranno queste informazioni nel Commentario alla Norme, Pubblicazione ICC n. 680, che illustra il punto di vista del Gruppo di Redazione.

A nome del Gruppo di Redazione, vorrei estendere la nostra profonda gratitudine ai membri del Gruppo di Consultazione, ai Comitati Nazionali della ICC e ai membri della Commissione Bancaria per i loro suggerimenti professionali e la loro costruttiva partecipazione in questo lavoro.

Uno speciale ringraziamento è dovuto ai membri del Gruppo di Redazione e alle istituzioni che essi rappresentano, di seguito elencati in ordine alfabetico.

Nicole Keller – Vice Presidente, Service International Products, Dresdner Bank AG, Francoforte, Germania; Rappresentante nella Commissione ICC Tecnica e Pratica Bancaria;

Laurence Kooy – Consulente Legale, BNP Paribas, Parigi, Francia; Rappresentante nella Commissione ICC Tecnica e Pratica Bancaria;

Katja Lehr – Direttore Commerciale, Trade Services Standards, SWIFT, La Hulpe, Belgio, già Vice Presidente, Membership Representation, International Financial Services Association, New Jersey, USA; Rappresentante nella Commissione ICC Tecnica e Pratica Bancaria;

Ole Malmqvist – Vice Presidente, Danske Bank, Copenhagen, Danimarca; Rappresentante nella Commissione ICC Tecnica e Pratica Bancaria;

Paul Miserez – Capo Divisione Trade Finance Standards, SWIFT, La Hulpe, Belgio; Rappresentante nella Commissione ICC Tecnica e Pratica Bancaria;

René Mueller – Direttore, Credit Suisse, Zurigo, Svizzera, Rappresentante nella Commissione ICC Tecnica e Pratica Bancaria;

Chee Seng Soh – Consulente, Associazione delle Banche di Singapore, Singapore; Rappresentante nella Commissione ICC Tecnica e Pratica Bancaria;

Dan Taylor – Presidente e CEO, International Financial Services Association, New Jersey, USA; Vice Presidente della Commissione ICC Tecnica e Pratica Bancaria;

Alexander Zelenov – Direttore Vnesheconombank, Mosca, Russia; Vice Presidente della Commissione ICC Tecnica e Pratica Bancaria;

Ron Katz - Policy Manager, Commissione ICC Tecnica e Pratica Bancaria, Camera di Commercio Internazionale, Parigi, Francia.

Il sottoscritto ha avuto il piacere di presiedere il Gruppo di Redazione.

E' stato grazie al generoso apporto in termini di esperienza, di tempo e di energia di questi professionisti che questa revisione è stata portata a termine con tanto successo. Nella mia qualità di Presidente del Gruppo di Redazione, vorrei estendere loro e ai rispettivi enti di appartenenza la mia gratitudine per il loro contributo, per il lavoro ben fatto e per la loro amicizia. Vorrei anche estendere il mio sincero grazie alla dirigenza della ABN Amro Bank N.V. per la loro comprensione, pazienza e sostegno nel corso di questo processo di revisione.

Gary Collyer

Direttore Corporate,

ABN AMRO Bank N.V., Londra, UK

e Consulente tecnico della Commissione Tecnica e Pratica Bancaria della ICC

Novembre 2006

## Ringraziamenti

La ICC vorrebbe esprimere la propria gratitudine ai membri dei Comitati Nazionali della ICC che hanno dedicato innumerevole tempo nel riesaminare le numerose bozze delle NUU. Inoltre, la ICC ringrazia in particolare i membri del Gruppo di consultazione delle NUU, per il contributo e il sostegno apportato al Gruppo di redazione delle Norme nel corso di questa revisione.

Di seguito la lista dei membri del gruppo di consultazione delle NUU.

### Gruppo di consulenza delle NUU

#### Co-presidenti

Carlo di Ninni, Associazione Bancaria Italiana, Italia ;  
John Turnbull, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Regno Unito.

#### Membri

Georges Affaki, BNP Paribas, Francia ;  
Cveta Andjelkovic, ICC Serbia, Serbia ;  
Pavel Andrie, ICC Czech Republic, Repubblica Ceca ;  
Ahsan Aziz, Standard Chartered Bank, Pakistan ;  
Laurence Bacon, Export Bureaux, Irlanda ;  
Egil Bakken, DNB Nor Bank, Norvegia ;  
Rafaél Balbuena Tébar, Balbuena Lawyers, Spagna ;  
James Barnes, Baker & McKenzie, Stati Uniti ;  
Rolf J. Breisig, Commerzbank AG, Germania ;  
Mohammad M. Burjaq, ICC Jordan, Giordania ;  
James Byrne, Institute of International Banking Law & Practice, Stati Uniti ;  
William Cameron, Owen Consulting, Canada ;  
Dong Heon Chae, Yoon Yang Kim Shin & Yu, Repubblica di Corea ;  
Kim Chalmer, A.P. Møller – Mærsk A/S, Danimarca ;  
Gabriel Chami, Bank Audi SAL, Libano ;  
Jin Chen, Industrial and Commercial Bank of China, Repubblica Popolare di Cina ;  
Xavier Conti, FFSA, Francia ;  
Abdelmalek Dahmani, FIATA, Svizzera ;  
Charles Debattista, Institute of Maritime Faculty of Law, Regno Unito ;  
King Tak Fung, Dibb Lupton Alsop, Hong Kong ;  
K.S. Harshan, The Federal Bank Ltd, India ;  
Wolfgang Heiter, Deutsche Bank AG, Germania ;  
Heinz A. Hertl, ICC Austria (Conseiller), Austria ;  
Reinhard Längerich, Nordea Trade Finance (à la retraite), Danimarca ;  
T.O. Lee, T.O. Lee Consultants Ltd, Canada ;  
Haifeng Li, ICC China, Repubblica Popolare di Cina ;  
Angelo Luiz Lunardi, Edicoes Aduaneiras Ltd, Brasile ;  
Antonio Maximiano Nicoletti, Spot Training Consultoria e Treinamento Ltda, Brasile ;  
Dimitris Paleologos, National Bank of Greece, Grecia ;  
Jorge Luis Riva, Raschi y Riva, Argentina ;  
Saul Daniel Rumeser, P.T. Iradat Consultant, Indonesia ;  
Marco A. Sangaletti, FIATA, Svizzera ;  
Donald Smith, Norman Technologies, Stati Uniti ;  
Pradeep Taneja, BankMuscat International, Bahrein ;  
Hennie van Diemen, ING Nederland/Divisie Operations & IT/SC B&CM, Paesi Bassi ;  
Luc Volkaert, Bolero International Ltd, Regno Unito ;  
Marianne Wabnik, SEB Merchant Banking, Svezia.

### Il contributo italiano alle NUU 600

Il Comitato Nazionale Italiano della ICC ha partecipato attivamente alla elaborazione delle nuove Norme attraverso la propria Delegazione, che è stata tra le più attive ed ascoltate presso gli Organi ICC a Parigi nel fornire il proprio contributo di commenti e suggerimenti sui vari problemi esaminati nel corso delle numerose riunioni della Commissione di tecnica e Pratica Bancaria della ICC.

La Delegazione è stata guidata dal Prof. Salvatore Maccarone, Presidente della Commissione Bancaria di ICC Italia, che per oltre 15 anni è stato anche Vice-Presidente della Commissione internazionale e attivo membro di diversi Gruppi di

lavoro di Parigi, tra cui il Gruppo di redazione delle precedenti Norme (NUU 500), il Gruppo di redazione delle Regole Uniformi per le garanzie a prima richiesta ed ha rappresentato per molti anni la ICC alle riunioni della Commissione delle Nazioni Unite sul Diritto Commerciale Internazionale (UNCITRAL).

Portavoce ufficiale della Delegazione è stato il Dr. Carlo Di Ninni, dell'Associazione Bancaria Italiana, Segretario della Commissione Bancaria di ICC Italia e Co-Presidente del Gruppo internazionale di consulenza costituito a Parigi per esprimere pareri sui vari progetti riferiti alle nuove Norme sottoposti dal Gruppo di redazione. Il Dr. Di Ninni è stato anche membro, per due bienni consecutivi, dell'International Centre for Expertise della ICC per quanto riguarda il settore delle controversie in materia di "strumenti documentari" regolato dalle "Norme ICC DOCDEX".

Desideriamo, pertanto, ringraziare vivamente il Prof. Maccarone e il Dr. Di Ninni, come pure gli altri componenti la Delegazione italiana: il Dr. Roberto Di Nisio (Banco Popolare di Verona e Novara), il Dr. Alfonso Santilli (Intesa SanPaolo) e il Dr. Mario Vassallo (Unicredit), i quali hanno sostenuto con tenacia, nell'assidua partecipazione alle riunioni internazionali, le posizioni fatte presenti dagli esponenti dei vari settori rappresentati dal Comitato Italiano della ICC.

Ringraziamo, altresì, per la loro proficua collaborazione gli altri componenti del Gruppo italiano di revisione delle UCP: Dr.ssa Giovanna Bongiovanni (Studio di Consulenza e Formazione per l'Export), Dr. Eugenio Carmignani (Demag Italmobiliari), Dr. Mario Colombo (Banca Popolare di Milano), Dr. Cosimo D'Elia (Unicredit), Dr. Giovanni De Mari (Consiglio Nazionale degli Spedizionieri), Avv. Emilio Fadda (Studio Legale e Fedespedi), Dr. Andrea Favergioti (Fedespedi), Avv. Angelo Gervasio (Demag Italmobiliari), Dr. Giancarlo Gimelli (Assimesport), Dr. Roberto Ruffini (Carife), Dr. Alessandro Vinars (Carife).

Un doveroso e sentito ringraziamento viene rivolto all'Associazione Bancaria Italiana, che da sempre ha fornito un testo base e completo per la traduzione italiana delle NUU, ed a Credimpex-Italia per il valido apporto dato nel fornire anch'essa un testo di versione italiana concordato tra operatori economici anche non bancari.

Tali testi, così cortesemente fornitici, hanno formato oggetto di esame in due riunioni indette da ICC Italia con tutti gli esperti del Gruppo, tra cui il Prof Maccarone che ha dato un prezioso apporto soprattutto per quanto riguarda l'aspetto prettamente giuridico di alcune problematiche.

A tali riunioni hanno partecipato anche il Segretario Generale di ICC Italia, Dr. Amerigo R. Gori, che ha sottolineato l'impegno del Comitato Italiano nel promuovere la diffusione tra gli operatori delle realizzazioni della ICC nella standardizzazione delle autoregolamentazioni, quali le NUU e gli Incoterms, ed il sottoscritto che, anche nel lungo e difficile successivo lavoro di messa a punto del testo, è stato molto validamente coadiuvato dalla Dr.ssa Anna Sinimberghi e dalla Dr.ssa Barbara Triggiani, degli uffici di ICC Italia.

Mauro Ferrante  
Consigliere Delegato  
ICC Italia

Aprile 2007

*Per i testi completi delle pubblicazioni della Camera di Commercio Internazionale, si rimanda al sito <http://pubblicazioni.iccitalia.org/>*

## 13.4 NORME UNIFORMI DELLA CCI RELATIVE AGLI INCASSI

Pubblicazione CCI n. 522

Edizione bilingue 2001 Inglese - Italiano

Indice

Si tenga presente che il titolo o la classificazione in capo a ciascun articolo ha come intendimento e scopo di fornire un mero riferimento e deve essere inteso unicamente come aiuto o guida, senza implicazioni d'ordine giuridico.

Presentazione

Prefazione

A. Disposizioni generali e definizioni

Ambito di applicazione delle norme

Definizione di incasso

Parti che intervengono in un incasso

B. Forma e struttura degli incassi

Disposizione di incasso

C. Forma della presentazione

Presentazione

Pagamento a vista/accettazione

Consegna dei documenti commerciali

Creazione di documenti

D. Responsabilità

Buona Fede e ragionevole cura

Documenti e merci/servizi/adempimenti

Esonero da responsabilità per gli atti del mandatario

Esonero da responsabilità sui documenti ricevuti

Esonero da responsabilità circa la validità ed efficacia dei documenti

Esonero da responsabilità per ritardi, smarrimenti e traduzioni

Forza maggiore

E. Pagamento

Pagamento senza ritardo

Pagamento in valuta locale

Pagamento in valuta estera

Pagamenti parziali

F. Interessi, commissioni e spese

Interessi

Commissioni e spese

G. Altre disposizioni

Accettazione

Pagherò ed altri strumenti

Protesto

"Occorrendo"

Avvisi

## Presentazione

Avendo come scopo primario quello di facilitare i rapporti commerciali tra i Paesi a livello mondiale, la CCI segue con costante attenzione l'evoluzione delle pratiche commerciali internazionali nei diversi settori.

Anche per quanto riguarda, quindi, la materia degli incassi la CCI, per tener conto dei mutamenti verificatisi sia nelle procedure, sia nella tecnologia e nelle leggi e regolamentazioni nazionali e internazionali del settore, ha provveduto alla revisione delle proprie Norme uniformi, iniziando, nel marzo del 1993, un lavoro di attenta analisi avvalendosi della collaborazione di esperti internazionali, provenienti dal settore privato, che hanno lavorato nelle Commissioni CCI negli ultimi due anni.

Dal punto di vista della CCI un risultato significativo della revisione consiste nel fatto che tanto i Comitati Nazionali quanto gli esperti, provenienti da varie parti del mondo, abbiano preso parte attiva alle discussioni e abbiano fornito un contributo positivo all'intero lavoro.

Le norme rivedute e la loro unanime adozione da parte dei membri della Commissione bancaria della CCI, che si avvale di un'ampia rappresentanza internazionale, sono fonte di orgoglio per tutti noie l'ampia e fertile consultazione che, a livello internazionale, ha preceduto questo lavoro, rappresenta la garanzia offerta dalla CCI.

## Prefazione

In considerazione del costante impegno della CCI di stare al passo coi cambiamenti che avvengono nel commercio internazionale, la Commissione Bancaria della CCI ha iniziato nel marzo 1993 la revisione delle Norme Uniformi relative agli Incassi (NUU) ed il presente testo delle norme è il risultato del lavoro svolto dal Gruppo di studio incaricato del progetto di revisione.

Le nuove norme, la cui entrata in vigore è stata fissata al 1° gennaio 1996, sostituiscono le precedenti, contenute nella pubblicazione CCI n° 322, in vigore dal gennaio 1979. Un commentario delle nuove norme, comprensivo delle più importanti discussioni svoltesi nel corso del processo di revisione, forma oggetto della nuova pubblicazione CCI n° 550. Detto commentario, che è inteso ad illustrare questioni pratiche e a dare un'idea delle opinioni emerse nell'ambito del Gruppo di lavoro, non è destinato in alcun modo a sostituire le norme.

Gli obiettivi del Gruppo di lavoro consistevano nell'esaminare i cambiamenti avvenuti dal 1979 nelle procedure internazionali di incasso, nella tecnologia e nelle leggi e regolamentazioni, sia nazionali che internazionali. Analogamente, dovevano essere sottoposte ad esame anche quelle pratiche che continuavano a causare problemi agli operatori per vedere in quale misura la revisione poteva essere di aiuto per l'eliminazione di tali problemi.

Inoltre, bisognava esaminare il testo e il linguaggio usato nelle NUU 500 allo scopo di ottenere un certo grado di armonizzazione nella revisione.

Durante i due anni di lavoro, il Gruppo ha esaminato approssimativamente 2500 commenti provenienti da oltre 30 Paesi. In alcuni casi, come ad esempio per lo scambio elettronico di dati, il Gruppo di lavoro è stato dell'opinione che l'incertezza nelle questioni giuridiche precludeva ogni tentativo di predisporre, al momento, regole che riguardassero questo aspetto.

Analogamente, mentre si comprendeva, da parte del Gruppo di lavoro, l'importanza di talune esigenze e pratiche locali di determinati Paesi, si considerava comunque inopportuno predisporre regole per disciplinare tali pratiche ed esigenze, dato che esse potevano non essere accettabili per il resto della comunità internazionale.

Il Gruppo di lavoro, nell'esaminare un'ampia serie di suggerimenti e commenti, ha riscontrato una certa difficoltà nel valutare alcuni di essi e, in presenza di opinioni tra loro contrastanti, ha scelto di adottare il punto di vista più vicino e conforme alla prassi internazionale più diffusa.

Nel conseguire i suoi obiettivi, il Gruppo ha cercato di apportare dei cambiamenti solo dove necessario, lasciando spesso l'enunciazione delle vecchie norme sostanzialmente immutata. I cambiamenti sono stati fatti soltanto per tener conto di pratiche ed esigenze mutate e allo scopo di risolvere le difficoltà tecniche incontrate dagli operatori.

Il Gruppo di lavoro desidera esprimere un sincero ringraziamento ai Comitati nazionali della CCI e ai membri della Commissione Bancaria per i loro utili e costruttivi commenti e per la loro costante partecipazione alla revisione.

Elenco qui di seguito, in ordine alfabetico, i membri del Gruppo di lavoro:

JUNEID M. BAJUNEID Vice Direttore Servizi commerciali, Banca Nazionale Commerciale, Jeddah  
CARLO DI NINNI Dipartimento Crediti Documentari, Associazione Bancaria Italiana, Roma  
STEFAN DRASZCZYK Ex Capo Divisione della Camera di Commercio Internazionale, Parigi  
BERND HOFFMANN Direttore, Trinkaus&Burkhardt KGaA, Dusseldorf  
ROB F. LANTING Direttore, Documentary Trade Department, ING Bank, Amsterdam  
PETER OSTWALD Vice Presidente, Dipartimento commercio e finanza, Gothenburg  
PAUL C. RUSSO Vice Presidente, Consiglio degli Stati Uniti sulle pratiche bancarie internazionali  
SIA CHEE-HONG Vice Presidente, Cambiali e Pagamenti, Unione delle Banche d'Oltreoceano Ltd, Singapore  
e CARLOSVELEZ-RODRIGUEZ Capo Divisione, Camera di Commercio Internazionale.

Il sottoscritto ha avuto il piacere di presiedere il Gruppo di Lavoro.

In qualità di Presidente, rivolgo il mio profondo apprezzamento ai Comitati nazionali della CCI, alla Commissione bancaria e ai singoli membri del Gruppo di lavoro. E' stato grazie al loro generoso contributo sia di tempo sia di conoscenze che questa revisione è stata ultimata con successo. Desidero anche esprimere la gratitudine della CCI per il loro disinteressato impegno per questo lavoro.

LAKSHMAN, Y. WTCKREMERATNE ACIB  
Presidente, Gruppo di lavoro sugli Incassi della CCI  
Direttore dei Servizi,  
Hongkong and Shanghai Banking Corporation Ltd, Londra  
Presidente, British Bankers' Association Trade Facilitation  
Group, 1992-1994

*Per i testi completi delle pubblicazioni della Camera di Commercio Internazionale, si rimanda al sito <http://pubblicazioni.iccitalia.org/>*