

RACCOLTA  
PROVINCIALE  
DEGLI USI  
1985

Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura  
C H I E T I

RACCOLTA PROVINCIALE  
DEGLI USI

1985

## PREFAZIONE

Ill.mo Sig. Presidente  
della Camera di Commercio di

C H I E T I

*Le trasmetto, per l'approvazione da parte della Giunta Camera-  
le, il progetto definitivo degli usi e consuetudini di questa Provin-  
cia la cui revisione ha richiesto un apprezzabile impo. di tempo e un  
impegno notevole da parte dei componenti le due sottocommissioni,  
(tecnico-agraria e commerciale).*

*La evoluzione della economia locale, in rapporto alla introdu-  
zione e all'aggiornamento delle norme da parte del legislatore na-  
zionale e regionale, ha fatto registrare la sua influenza in materia  
di usi e consuetudini nell'ambito della Provincia.*

*In particolare, l'incremento della presenza degli Istituti di cre-  
dito nelle attività d'impresa societarie ed artigiane, ha condotto al-  
la integrazione, e specificazione, e talora alla introduzione di nuovi  
usi e consuetudini, che hanno costituito larga parte dell'aggiorna-  
mento della raccolta.*

*In certi settori, si è rilevata, ed è stata registrata, nell'ultimo  
quinquennio, l'influenza di talune modificazioni, conseguenti alla  
dilatazione del settore terziario dell'economia, e alla erosione del  
metro monetario.*

*Nel lavoro di indagine e di acquisizione di dati, la Commissio-  
ne è stata agevolata dalla preziosa collaborazione del segretario  
Dottor Ettore Lalli che, con la consueta diligenza, ha assolto ai ri-  
tuati adempimenti, per un proficuo svolgimento delle sedute, al fi-  
ne ultimo di conservare alla raccolta di requisiti che la rendono ap-  
prezzabile ed utile, per gli operatori economici e giuridici.*

*Ritornando di avere assolto al mio compito, La ringrazio per  
l'incarico conferitomi e Le porgo distinti saluti.*

Chieti, 1°/6/1987

IL PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE

(Dott. Nicola Zicari)

## RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI

1985

*La Giunta Camerale nell'adunanza del 18 giugno 1987 ha approvato il testo definitivo della Raccolta 1985 degli usi provinciali. Questa raccolta, valida per il quinquennio 1985-90, è il risultato di un'attenta revisione della precedente.*

*L'opera che viene redatta in ottemperanza alle norme del T.U. 20-9-1934 n. 2011 ed alle disposizioni del Ministero dell'Industria Commercio e Artigianato è destinata agli specialisti operatori del diritto come un valido strumento di lavoro. Ma per chi vive la realtà economica e sociale della Regione Abruzzo e più particolarmente della provincia di Chieti il suo contenuto acquista il valore di una testimonianza.*

*Il testo mette in evidenza la profonda trasformazione della nostra comunità che attinge ormai agli schemi delle moderne società industriali e, pur non rinnegando i modelli della civiltà contadina, tuttavia ne abbandona alcuni usi con la caduta conseguente di norme che vengono cancellate anche dalla raccolta.*

*Nell'approvare la raccolta la Giunta Camerale ha espresso a tutti i componenti della Commissione provinciale un vivo apprezzamento per il lavoro svolto compiendosi in modo particolare per l'illuminata opera di guida del Presidente Dr. Nicola Zigari, Presidente di Sezione di Cassazione e del Vice Presidente Dr. Vincenzo Colantonio - Consigliere di Cassazione.*

*Dott. Vincenzo Millemaci*

*Presidente della Camera di Commercio*

Approvata dalla Giunta Camerale

con deliberazione n. 171 del 18 giugno 1987

- La raccolta è ordinata secondo lo Schema predisposto dal Ministero dell'Industria del commercio e dell'Artigianato.

T I T O L O I

USI RICORRENTI  
NELLE CONTRAZIONI IN GENERE

## USI RICCORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

### GENERALITÀ

Anche in provincia di Chieti è in atto una profonda trasformazione socio-economica, la cui fase attuale è caratterizzata dalla rapida trasformazione di un'economia a base agraria (piccola proprietà, mezzadria, ecc.) in un'economia mista nella quale gli strumenti produttivi e distributivi dell'agricoltura tradizionale, pur rappresentando attualmente un fattore prevalente, vengono sempre più accentuatamente sostituiti da forme commerciali e dall'estendersi della piccola e media industria.

Pertanto, mentre vengono meno usi secolari propri della società agricola, nuove forme economiche tendono ad essere inquadrare dalle norme consuetudinarie proprie della società industriale e commerciale che, per avere un carattere nazionale, si avvale frequentemente delle norme del diritto civile.

Tale situazione comporta la graduale deroga di usi, già vigenti nella provincia, relativi alle contrattazioni, salva la permanenza di particolari denominazioni, qualifiche, termini.

### RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO — PROCACCIATORE DI AFFARI — PIAZZISTA - VIAGGIATORE DI COMMERCIO

Il rappresentante di commercio è colui che provvede alla vendita degli articoli prodotti o commerciati dalla ditta mandante, a scegliere la clientela che ritiene adatta al suo lavoro, a fare le offerte ed a raccogliere le commissioni da trasmettere alla ditta, salvo approvazione di questa.

La sua zona di lavoro, una o più piazze o province, è indicata nel mandato di rappresentanza. Non deve lavorare per le altre ditte concorrenti, salvo nulla-osta della sua mandante.

Il rappresentante è retribuito normalmente solo a provvigione, che percepisce tanto sugli affari da lui trasmessi, conclusi e comunicati, quanto su quelli conclusi direttamente dalla ditta con la clientela residente nella zona di lavoro assegnatagli, salvo patti spe-

ciali che, per tali affari indiretti, escludano o limitino la provvigione.

Non percepisce la provvigione sugli affari che non hanno avuto buon esito, a meno che ciò dipenda da cause chiaramente ed esclusivamente imputabili alla ditta.

Per consuetudine, la provvigione che spetta al rappresentante esclusivo per le vendite, anche se direttamente effettuate dalla ditta rappresentata, è commisurata all'importo netto della fattura, vale a dire al netto incasso della ditta per la merce venduta.

La riscossione e il regolamento delle fatture non rientrano, di regola, nelle funzioni del rappresentante di commercio, a meno che non esista specifico mandato.

Salvo patti contrari, le spese di corrispondenza con la ditta e con la clientela, nonché quelle di viaggio, sono, per consuetudine, rimborsate.

Una ditta commerciale che abbia affidato ad una determinata persona o ditta una rappresentanza per una data zona, per sviluppare lavoro a provvigione, non può affidare ad altri uguale incarico.

Gli affari direttamente trattati fra ditta e cliente vengono comunicati al rappresentante al quale, salvo patti contrari, spetta la provvigione convenuta.

Quando la ditta non accetta l'affare proposto dal suo rappresentante, di norma, gli comunica tempestivamente la mancata approvazione.

Abitualmente la revoca del mandato, o la rinuncia ad esso, vengono comunicati con adeguato termine di preavviso, della durata minima di un mese, decorrente dal momento in cui la revoca o la rinuncia del mandato sono pervenute a conoscenza dell'altra parte.

La figura del rappresentante di commercio è diversa da quella del procacciatore di affari, del piazzista e del viaggiatore.

*Il procacciatore d'affari* si limita a raccogliere le ordinazioni dei vari clienti trasmettendole alla Casa dalla quale ha avuto l'incarico di procurare le commissioni le quali, pertanto, costituiscono mere proposte di contratto. Egli funziona, perciò, come veicolo di trasmissione delle proposte che, in generale, raccoglie per iscritto in

appositi moduli forniti a tale scopo dalla Casa; non ha alcun potere di accettare, a nome della Casa, le proposte o di impegnare la Casa, essendo privo di ogni rappresentanza negoziale e di ogni mandato a contrattare.

*Il piazzista* è colui che svolge il suo lavoro alle dipendenze di una ditta o di un rappresentante con carattere di continuità o con vincoli di subordinazione. Collabora con i titolari della ditta e con i suoi mandatarî e, normalmente, è retribuito a stipendio fisso e provvigione, o sola provvigione, senza l'obbligo del minimo di affari.

Egli ha la funzione di visitare la clientela della piazza per conto della ditta e dei mandatarî di questa. Il piazzista, col consenso della ditta o dei suoi mandatarî, può lavorare anche per conto di altre aziende.

Coloro che, pur esercitando funzioni analoghe, non hanno rapporti di continuità e subordinazione, non rivestono la qualifica di impiegato.

*Il viaggiatore di commercio* è un impiegato, dipendente della ditta, o dei suoi mandatarî, il quale viene retribuito, normalmente, con stipendio e provvigione e col solo stipendio.

## CLAUSOLE CONSUETUDINARIE PRINCIPALI

### A saldo

La dicitura «a saldo» indica liquidazione definitiva, pareggio di dare e di avere, chiusura della partita.

### Caparra

La caparra, normalmente, consiste nel versamento di una somma a garanzia d'un impegno contrattualmente assunto, dal quale le parti possono sciogliersi o perdendo la somma o restituendola, raddoppiata, come penale.

Essa viene corrisposta su richiesta di una delle parti ed è poi successivamente conteggiata all'atto della liquidazione.

#### «Capezza a terra»

La clausola «capezza a terra» significa che la vendita comporta anche la consegna della capezza e che l'animale è venduto com'è senza alcuna garanzia per l'uso cui è destinato.

#### Clausola «a fiamma e fuoco»

Quando nelle contrattazioni di bestiame è usata la clausola «a fiamma e fuoco», la vendita si intende effettuata senza alcuna garanzia, a tutto rischio e pericolo del compratore.

#### Clausola «circa»

L'uso della clausola «circa» significa che la consegna della merce può avvenire in una percentuale leggermente superiore o inferiore alla quantità di merce pattuita.

#### Clausola «franco di mediazione»

Detta clausola, inserita nei parti, vale ad accollare ad una parte la provvigione del mediatore.

#### Clausola «capezza a capezza»

Detta clausola è relativa alla permura di animali senza obbligo da parte dei contraenti di versare eventuali conguagli, senza assunzione reciproca di garanzia.

#### Clausola «merce franco magazzino del venditore»

Con la clausola «merce franco magazzino del venditore», la merce è venduta e consegnata al compratore libera da ogni spesa, nel magazzino del venditore. Il compratore è tenuto a ritirarla dal magazzino medesimo; qualora, però, egli desideri, ed il venditore

accerti, che la merce sia messa a sua disposizione in luogo diverso, ogni ulteriore spesa resta a suo carico e la merce viaggia a suo rischio e pericolo.

#### Clausola «merce resa franco vagone partenza»

Detta clausola obbliga il venditore a provvedere per il vagone e ad effettuare il carico assumendosi le spese e i relativi rischi.

#### Clausola «per quanto in tempo»

La clausola «per quanto in tempo» viene usata per non assumere impegni.

#### Clausola «salvo visita o vista»

Quando nelle contrattazioni in genere viene usata detta clausola, si intende che il compratore si riserva di perfezionare il contratto dopo aver visitato la merce.

#### Pagamento contro documenti

Questa clausola obbliga l'acquirente ad eseguire il pagamento al momento della presentazione dei documenti, anche se esso è richiesto prima dell'arrivo della merce.

#### Clausola «salvo venduto»

La clausola «salvo venduto» è usata per merci disponibili che possono esaurirsi prima della definizione del contratto.

#### Copie dei contratti

La stipulazione di convenzioni scritte comporta, normalmente, che ogni contraente riceva copia dell'atto stesso.



### Effetto

È invalso nella pratica commerciale di ritenere la parola «effetto» equivalente alla parola «cambiale».

### Stretta di mano

Nei Comuni della provincia, in occasione delle contrattazioni verbali, in fieta, o altrove, relative a compravendita di animali o di merci agricole, è in uso anche la «stretta di mano» fra le parti.

Essa è atto esteriore dimostrativo dell'accordo raggiunto e della fine delle contrattazioni, dopo di che, normalmente, il compratore procede alla marcatura degli animali e delle merci acquistate.

### MEDIAZIONE

La contrattazione di molte merci, specialmente quelle riflettenti la compravendita di prodotti agricoli, avvengono, generalmente, con l'intervento del mediatore.

A questi spetta la provvigione solo ad affare concluso per suo tramite e l'affare s'intende concluso quando v'è l'assenso pieno delle parti, nel caso di contratto verbale, oppure quando il contratto, il preliminare e lo stabilito sono stati firmati o sono state scambiate le lettere impegnative.

In difetto di parti contrari, la provvigione è a carico di ciascuno dei contraenti in parti uguali.

La clausola «franco di mediazione», o altra equipollente, inserita nei patti, vale ad accollare ad una sola parte la provvigione del mediatore.

Nelle permute di beni immobili di diverso valore la provvigione di mediazione viene corrisposta sulla base dell'immobile di maggior valore.

Salvi parti contrari, le provvigioni dovute al mediatore, s'intendono comprensive delle spese all'uopo eventualmente sostenute.

È dovuto al mediatore il rimborso delle spese da lui sostenute, se l'affare non viene concluso.

Ove insorga controversia nella esecuzione del contratto e si faccia luogo allo scioglimento di esso, le parti contraenti con possono richiedere rimborso a della provvigione già pagata al mediatore, il

quale ha diritto a percepire la provvigione anche nel caso che, concluso il contratto, lo scioglimento derivi da accordi intervenuti tra le parti o da mancata esecuzione del contratto da parte di uno dei contraenti.

### ATTIVITÀ DI AGENZIE DI AFFARI

Qualora l'interessato si rivolga ad agenzie di affari, il compenso usuale, spettante all'Agenzia per le pratiche curate, è dovuto in base alla seguente tabella:

- Richiesta di copie di atti e documenti da Uffici e Archivi - diritto fisso .... da L. 3.000 a L. 10.000
- Scritturazione a facciata.... da L. 250 a L. 500
- Disbrigo pratiche amministrative presso Uffici, per ogni pratica sbrigata .... da L. 5.000 a L. 10.000
- Operazioni cambiarie o di munui presso Istituti e privati (esclusa la mediazione) per ogni operazione conclusa ..... da L. 5.000 a L. 10.000
- Informazioni semplici presso Uffici civili e militari, per ognuno ..... da L. 3.000
- Informazioni commerciali presso Uffici, per ognuna L. 3.000
- Compilazione denunce di successione, usufrutto, denunce di redditi, rettifiche, cessazioni .... L. 15.500
- Reclami diversi ..... da L. 5.000 a L. 10.000
- Legalizzazione di documenti presso Enti amministrativi .... da L. 5.000 a L. 10.000
- Ispezioni ipotecarie e catastali .... da L. 5.000 a L. 10.000
- Disbrigo pratiche automobilistiche.... da L. 10.000 a L. 20.000

### PROVVIGIONI

Le tariffe delle mediazioni consuetudinarie in provincia di Chieti sono riportate in appendice alle pagg. 117 e 118.

Aumento della provvigione al rappresentante che si assuma lo star del credere

L'aumento della provvigione, che compete al rappresentante il quale assuma lo star del credere, varia in relazione alle merci ed a seconda dell'impegno assunto in misura maggiore o minore.

#### Provvigione per la riscossione di fatture commerciali

Il conferimento dell'incarico di riscuotere fatture comporta il pagamento, da parte del mandante ed a favore dell'incaricato, di una provvigione pari allo 0,50% della somma riscossa.

### TERMINI

Termine per il ritiro della merce messa a «disposizione del compratore su piazza lontana»

Nel caso in cui, convenzionalmente, il venditore metta a disposizione del compratore delle merci su piazza lontana, il ritiro deve, normalmente, effettuarsi entro 8 o 10 giorni dalla ricezione dell'avviso.

Termine per la risposta ad un'offerta di merci

La risposta ad una offerta di merci deve essere data a giro di posta, a meno che non sia convenuto maggior periodo di tempo.

Termine per i reclami

Nella generalità dei casi, è uso che i reclami circa la qualità della merce debbano essere effettuati entro gli otto giorni dal ricevimento. Se trattasi di merci rapidamente deperibili, il reclamo va fatto nelle 24 ore.

Nel commercio di grano e cereali, il termine è di due giorni; in ogni caso il reclamo deve essere effettuato prima dell'impiego della merce.

### CONTRATTI IN FIERA

Il «contratto in fiera», che si conclude nelle tradizionali fiere e mercati tra agricoltori, allevatori di bestiame e commercianti, è basato sulla buona fede delle parti contraenti. È quasi sempre verbale e, prevalentemente, ha per oggetto il bestiame.

Il consenso assume la forma della «stretta di mano».

Ogni contrasto sulla manifestazione del consenso è definito, seduta stante, dal mediatore che funge da giudice di campo.

TITOLO II

COMUNIONI TACITE FAMILIARI

## COMUNIONI TACITE FAMILIARI

### GENERALITÀ

Per famiglia colonica s'intende un raggruppamento di più persone, normalmente unite da vincoli di parentela, le quali si dedicano insieme alla coltivazione di uno o più poderi e alle attività connesse.

### ORGANIZZAZIONE

Ogni famiglia colonica ha un capo cui spetta la direzione dei lavori e l'amministrazione del patrimonio comune. Egli è tenuto ad amministrare il patrimonio comune da buon padre di famiglia, consultando i componenti la famiglia, specie se si tratta di operazioni di una certa importanza. Servendosi delle spese occorrenti al mantenimento della famiglia (provviste all'ingrosso per vitto, vestiario e spese voluttuarie), nonché alle spese straordinarie (ad esempio per matrimoni, funerali, ecc.), consultandosi, anche al riguardo, coi componenti la famiglia.

Il capo è tenuto al rendiconto annuale, a richiesta di uno dei componenti.

Ogni componente la famiglia colonica ha l'obbligo di dedicare la sua attività, secondo le proprie capacità ed attitudini, alla coltivazione del podere ed alle attività connesse.

### PATRIMONIO E SUA DIVISIONE

Con la famiglia colonica si istituisce tacitamente una comunione di beni.

Il patrimonio comune si distingue in:

- 1) capitale vecchio;
- 2) capitale nuovo o accresciuto;
- 3) rendita dell'annata.

Il *capitale vecchio* è il capitale originario, cioè quello ereditato o messo in comune al momento della costituzione della comunione familiare. Esso comprende particolarmente:

- a) proprietà immobiliari (terreni e fabbricati);
- b) attrezzi, macchine, carri, ecc.;
- c) arredi e suppellettili domestiche, escluse le gioie, gli indumenti e gli oggetti personali;
- d) bestiame ed animali di bassa corte, meno l'incremento attribuibile al prodotto dell'annata;
- e) mangimi e lettimi per il bestiame, maggesi e sementi di qualunque genere;
- f) crediti per alienazione di precedenti beni;
- g) altre eventuali attività.

Il *capitale nuovo o accresciuto* è quello risultante dal capitale in atto detratto il capitale vecchio. Esso comprende anche i risparmi accantonati e non divisi, le consuete scorte di indumenti, mobili e gioie per le nubili, qualsiasi altro credito non previsto e tutti gli altri incrementi conseguiti alla data di costituzione della comunione familiare.

La *rendita dell'annata* è, invece, costituita da tutti i prodotti dell'annata: grano, granturco, uva, ortaglie, fascine, olive, formaggi, ecc., dall'incremento sul capitale complessivo del bestiame attribuibile a prodotto dell'annata dai maiali di allevamento, escluse le scrofe, dagli agnelli, capretti e animali di bassa corte, meno quelli detti da seme, cioè i riproduttori.

## DIRITTI E DOVERI DEI PARTECIPANTI

### Divisione del capitale vecchio

Il capitale vecchio della proprietà immobiliare va diviso, anche in caso di successione, apertasi in seguito alla morte del capostipite, in parti uguali, per stirpi.

Partecipano, quindi, alla divisione coloro che, anche se precedentemente usciti dalla famiglia, sono in rappresentanza delle stirpi, intendendosi per stirpe i capi di famiglia in successione ereditaria del padre.

### Divisione del capitale nuovo o accresciuto

Il capitale nuovo va diviso tra tutti coloro che lo hanno formato, o comunque, abbiano contribuito a produrlo.

### Divisione della rendita dell'annata

Godono della rendita dell'annata, compresi i frutti pendenti, tutti i componenti la famiglia colonica che abbiano contribuito a produrla.

### Spese nuziali

Le spese per la dote della donna, che esce dalla famiglia, sono a carico dei parenti della sposa; quelle per la cerimonia nuziale (pranzi, vetture, ecc.) a carico delle due famiglie in proporzione al numero dei rispettivi invitati, mentre le spese per le gioie sono a carico dello sposo cui, abitualmente, la sposa ricambia con un dono aggrantesi sul terzo del loro valore.

### Divisione tra padre e figli maggiorenni

In caso di allontanamento dalla comunione di un figlio maggiorenni, questi non può pretendere che la quota spettantegli per aumento di capitale e frutto pendente.

Debiti e crediti colonici

Ai componenti, conviventi nella famiglia, restano debiti e crediti.

Recesso, scioglimento ed allontanamento

Non sono stati accertati usi.

### T I T O L O III

#### COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

### *Capitolo Primo*

#### COMPRAVENDITA DI IMMOBILI URBANI

È uso diffuso stipulare il contratto preliminare, o compromesso, prima di quello definitivo, il cui rogito va effettuato da un notaio scelto dall'acquirente, se questi esprima tale desiderio.

In tale occasione viene versato un acconto del prezzo, liberamente concordato tra le parti.

Gli immobili urbani di nuova costruzione vengono contrattati a metri quadrati di superficie lorda, mentre i locali adibiti ad autorimesse, comprati separatamente dai locali adibiti ad abitazione, vengono acquistati a corpo. Gli immobili di vecchia costruzione vengono contrattati invece, a corpo, caso per caso, secondo l'ubicazione e la centralità.

Per quanto concerne la provvigione spettante al mediatore, per la conclusione della vendita di case o di aree fabbricabili, la provvigione complessiva è del 2% sul prezzo definitivo, di cui l'1% dal venditore e l'1% dal compratore.

Analogo compenso spetta al sensale che porta a termine l'affare concernente l'appalto di costruzione di appartamenti e la permuta di immobili urbani, ragguagliato, nel secondo caso, sulla base dell'immobile di maggior valore.

### *Capitolo Secondo*

#### LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

I contratti di locazione per appartamenti vuoti o ammobiliati, uffici, negozi e magazzini, vengono redatti su appositi modelli liberamente posti in commercio, ma possono essere stipulati anche verbalmente, previa registrazione o con altro formulario.

La registrazione del contratto viene eseguita a cura del locatore e le spese vengono ripartite in parti uguali.

Generalmente le parti contraenti stabiliscono la durata delle locazioni nelle forme sopradescritte; in difetto, essa deve intendersi convenuta, sempre per un anno.

La locazione a tempo indeterminato del contratto ha luogo per la durata di un altro anno; in mancanza di disdetta la locazione si intende rinnovata per lo stesso periodo considerato per i contratti a tempo determinato, decorrente dal giorno in cui lo stabile doveva essere rilasciato.

Il termine per la disdetta dei contratti, normalmente, è di tre mesi prima della data di scadenza; può essere anche di un mese, secondo le pattuizioni convenute.

A disdetta avvenuta il locatore prenderà accordi con l'inquilino per concordare l'orario delle visite ai locali da riaffittare o da vendere.

L'appartamento deve essere consegnato al locatario in buone condizioni igieniche e con servizi funzionali.

Per la ripulitura e tinteggiatura dei locali, salvo patti contrari, provvede il locatore a sue spese. Dal medesimo può essere richiesto il deposito cauzionale, nella misura di due mensilità di affitto, con interessi legali a favore del locatario.

Il pagamento del fitto, per locali destinati ad abitazione, studi professionali, negozi, uffici, ecc. è anticipato, mese per mese, semestre per semestre, secondo la clausola del contratto.

Se il canone di locazione è fissato in base al numero dei vani, la cucina, l'anticamera, il ripostiglio, il gabinetto e il corridoio vengono calcolati per due vani a tutti gli effetti.

La tolleranza per pagamento anticipato del fitto è di giorni cinque, nel caso di affitto mensile.

A carico del locatario sono previste le seguenti riparazioni:

- vetri, salvo rotture provocate da eventi straordinari;
- prese di corrente e campanelli elettrici, lavandini e lavabi;
- gabinetti, escluse la condutture;
- serrature, chiavi e chiavistelli;
- cinghie degli avvolgibili;

Sono anche a carico dell'inquilino, nel corso della locazione, l'imbiancatura e tinteggiatura delle stanze e delle porte e di disotturamento delle condutture interne.

Questi è tenuto, al termine della locazione, a riconsegnare al locatore tutte le chiavi in suo possesso.

Al mediatore, che ha fatto concludere il contratto di affitto di appartamenti vuoti o ammobiliati o di locali adibiti ad uffici, ne-

gozi, magazzini ed autorimesse, per periodo inferiore ad un anno viene corrisposto il 5% sul fitto di un mese da corrispondersi, in parti uguali, sia dall'inquilino che dal locatore. Per periodi di un anno o superiori all'anno viene corrisposto, da entrambe le parti, il 3% sull'importo del fitto annuale.

### *Capitolo Terzo*

#### PENSIONI

L'accordo tra pensionante e dozzinante avviene verbalmente. Il pagamento viene effettuato, salvo patti contrari, in via posticipata e mensile.

La disdetta della pensione deve essere comunicata 15 giorni prima della scadenza del contratto.

Al mediatore compete, da ciascuna delle parti, una provvigione pari al 5% dell'importo pattuito della pensione mensile.



T I T O L O I V

COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE  
DI FONDI RUSTICI

### *Capitolo Primo*

#### COMPRAVENDITA DI FONDI RUSTICI

Nella compravendita di fondi rustici con case coloniche, non si intendono compresi fra gli accessori, di cui è menzione all'articolo 1477 del Codice Civile, il bestiame e gli attrezzi agricoli in dotazione del fondo, oggetto della contrattazione, salvo diversa statuizione delle parti come nel caso di vendita «a cancello chiuso» comprendente, tra gli accessori, anche il bestiame e gli attrezzi.

Nel caso di vendita «a cancello chiuso» si usa, normalmente, elencare gli accessori compresi nel trasferimento immobiliare.

### *Capitolo Secondo*

#### AFFITTO DI FONDI RUSTICI

I contratti di locazione dei fondi rustici a tempo determinato scadono, previa disdetta da comunicarsi entro il 15 marzo, alla fine dell'annata agraria e cioè entro il 10 novembre.

Nel circondario di Vasto, invece, devono essere disdetti entro il 31 marzo.

A contratto concluso, al mediatore compete una provvigione complessiva del 2% da conteggiarsi, in quote uguali, da entrambe le parti, sul canone del primo anno di affitto.

### *Capitolo Terzo*

#### CONDUZIONE E RICONSEGNA DI FONDI RUSTICI A MEZZADRIA

##### *a) Conduzione*

Non sono stati accertati usi.

*b) Riconsegna*

Nella riconsegna dei fondi rustici a mezzadria od a colonia parziaria, la stima delle scorte morte, dei lavori in corso e dei residui fertilizzanti, viene effettuata sulla base dei valori annualmente determinati da apposita Commissione convocata presso la Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Chieti.

RICONSEGNA DI FONDI RUSTICI  
NEL SETTORE ORTILIZIO

Il passaggio di conduzione delle colonie parziarie e delle affittanze di fondi coltivati ad orti avviene, nel comune di Chieti, normalmente, entro la prima decade del mese di novembre.

L'affittuario subentrante o il concedente riconosce all'affittuario uscente il mancato raccolto di quelle colture, la cui maturazione si verifica dopo il rilascio del fondo.

Di regola la stima, eseguita quasi sempre in presenza delle parti e di ortolani esperti, viene prudentemente ridotta in previsione di gelate che possano eventualmente compromettere la produzione.

Nel caso in cui la coltura trovasi agli inizi, la valutazione ha per oggetto il lavoro occorso, il seme ed il concime.

*Capitolo Quarto*

CONDUZIONE A COLONIA PARZIARIA  
O IN COMPARTICIPAZIONE

Non sono stati accertati usi.

*Capitolo Quinto*

CONDUZIONE A COLONIA MIGLIORATIVA

Non sono stati accertati usi.

*Capitolo Sesto*

CONDUZIONE IN ENFITEUSI

Non sono stati accertati usi.

*Capitolo Settimo*

ALTRE FORME DI CONDUZIONE

Non sono stati accertati usi.

T I T O L O V

COMPRAVENDITA DI PRODOTTI

PRODOTTI DELLA ZOOTECNICA

Sezione I - CONTRATTAZIONE DEI BOVINI IN GENERALE

Le contrattazioni del bestiame avvengono sia nei pubblici mercati che nelle stalle e, normalmente, sono perfezionate verbalmente. Il venditore è tenuto a dichiarare se trattasi di animali da vita o da macello.

I contratti vengono quasi sempre stipulati direttamente fra venditore e compratore; talvolta, specie nelle contrattazioni in cui operano i negozianti di bestiame, interviene il mediatore il quale ha diritto alla provvigione, che è a carico dei contraenti, soltanto per i contratti conclusi, salvo che abbia agito per conto e in rappresentanza di una sola delle parti.

Gli animali da allevamento vengono generalmente venduti come si presentano al momento del contratto, cioè con i mezzi di contenzione di cui sono eventualmente forniti.

Per i bovini destinati alla mattazione i mezzi di contenzione sono esclusi dalla vendita.

I bovini da allevamento e da macello si contrattano a capi ed a pariglia. Quelli da macello anche a peso. In questo caso l'animale venduto dev'essere assoggettato a congrua preventiva stabulazione.

L'identificazione dell'animale contrattato dai negozianti si effettua o colle forbici (taglio dei peli secondo speciali figure o lettere dell'alfabeto) o con marchio con materiale colorante, restando vietato l'uso del marchio a fuoco o col ferretto.

Tutte le condizioni e le riserve delle parti contraenti debbono essere espresse e chiarite prima della consegna ed accettazione della caparra o segnatura. Ogni pretesa postuma è inefficace salvo che si tratti di vizi redibitori previsti dalla legge.

Avvenuto tra le parti l'accordo sul prezzo e sulle riserve, può aver luogo la segnatura che indica la conclusione del contratto.

Il compratore versa, in linea generale, una caparra proporzionata al valore commerciale dell'animale o degli animali, secondo quanto convenuto tra le parti e deve completare il pagamento in

contanti al momento in cui riceve l'animale, che dev'essere consegnato sul posto ove è stipulato il contratto, e ha l'obbligo di ritirarlo il più presto possibile, sempre però durante le ore di attività della fiera, salvo patti speciali. Durante questo tempo il venditore ha l'obbligo di custodire l'animale come se fosse di sua proprietà.

Il compratore che non ritiri l'animale acquistato, non ha diritto alla restituzione della caparra, perchè questa non è considerata anticipo di pagamento; il venditore, invece, che non consegna l'animale venduto deve restituire al compratore la caparra raddoppiata.

#### Riserve e garanzie nei contratti

Salvo patti espressi, i contratti di bestiame effettuati nei mercati e nelle fiere della provincia di Chieti, sono stipulati con la garanzia legale.

#### Sezione II - VENDITA DI BESTIAME DA VITA

Nelle contrattazioni di bestiame la caparra può essere data e ricevuta anche con la riserva di sottoporre gli animali a visita. Tale riserva viene espressa con le diciture: «franco di vista» e «franco di visita».

Per «franco di vista» s'intende che l'animale può essere esaminato da una o più persone di fiducia del compratore, e che questi, senza giustificazione alcuna può sciogliere il contratto.

La visita o visita di cui sopra deve essere praticata subito, entro un tempo stabilito dalle parti, trascorso il quale, inutilmente, il contratto si risolve.

Nella vendita degli animali le espressioni: «vendita a capezza a terra», «vendo l'animale come si trova e come si presenta», «così come l'animale è», «vendo in fiera», «compro in fiera», «senza garanzia e responsabilità», «vedi bene prima tutto perchè io non rispondo di nulla», «ti vendo l'animale senza alcuna garanzia», «compro libero», «compro anche se l'animale fosse fradicio», «a fiamma e fuoco», esonera il venditore da qualsiasi garanzia per difetti o vizi apparenti ed occulti, fatta eccezione per le malattie infettive e contagiose che, ai sensi del vigente Regolamento di Polizia Veterinaria, comportano il sequestro dell'animale.

Per le malattie infettive o contagiose delle diverse specie di bestiame è ammesso, quale periodo di garanzia, il rispettivo periodo massimo di incubazione.

Per la garanzia specifica della tubercolosi e della brucellosi e della leucosi, il venditore presenta un certificato del veterinario ufficiale.

Per i vizi redibitori, più appresso elencati, il periodo di garanzia è di otto giorni, entro il quale il compratore deve denunciare al venditore il vizio o difetto riscontrato.

La garanzia decorre dal giorno successivo da quello di consegna.

Durante il periodo di garanzia, il compratore ha il dovere di mantenere l'animale comprato con tutte le cure che sono normalmente usate nel nostro ambiente agricolo; inoltre non deve fare atti di proprietà (tosatura totale e parziale, castrazione, taglio della coda e della criniera, manualità tendenti a cambiare la direzione delle corna o ad assottigliare l'astruccio corneo o a diminuire la lunghezza, ecc.) e deve adibire l'animale a quell'uso cui esso è destinato e nella misura voluta dalle condizioni fisiologiche e morfologiche attitudinali di esso.

Se durante il periodo di garanzia avviene la morte dell'animale, il compratore dovrà avvisare immediatamente il venditore per l'accertamento della causa del decesso. Il prezzo dell'animale e le spese saranno a carico dell'uno e dell'altro contraente a seconda che la malattia, che ha determinato il decesso, sia, o meno preesistente alla vendita.

L'accertamento della gravidanza, quando essa sia stata garantita dal venditore, avviene prima che sia stato perfezionato il contratto. La spesa per il suddetto accertamento incombe al compratore, se è positivo e, nel caso contrario, al venditore.

In mancanza del certificato genealogico per le vacche lattifere, di cui sia stata data garanzia da parte del venditore circa la produzione qualitativa e quantitativa del latte, e non siano state determinate le modalità di accertamento il controllo quantitativo del latte viene effettuato nei modi convenuti dai contraenti, quello qualitativo da un Laboratorio di Analisi. Anche in tal caso il contratto si perfeziona all'esito dei suddetti esperimenti.

### Sezione III - VENDITA DI BESTIAME DA MACELLO

L'animale venduto per macello, è esente da qualsiasi garanzia per vizio o difetto occulto, salvo che le carni siano sequestrate e totalmente distrutte perchè non commestibili, o che siano assegnate alla bassa macelleria. Nel primo caso il venditore deve rimborsare al compratore il prezzo pattuito e le spese di distruzione sono al carico del venditore, al quale spettano le spoglie dell'animale. Nel secondo caso, cioè quando le carni vengano assegnate alla bassa macelleria, il contratto viene risolto. Il venditore provvede alla vendita diretta oppure stipula un nuovo contratto col compratore.

Nei Comuni ove la bassa macelleria è gestita dall'Amministrazione Comunale il ricavato, al netto delle spese, spetta al venditore.

L'espressione «animale venduto al ferretto» significa che l'animale viene venduto esclusivamente per macello.

Il venditore è esonerato da qualsiasi garanzia e rischio, anche se l'animale dovesse essere completamente distrutto quando il contratto viene concluso con le seguenti espressioni: «vendo l'animale come si trova e si presenta», «così come l'animale è», «senza garanzia e responsabilità», «non rispondo di nulla», «vendo e compro come se l'animale fosse fradicio», «vendo capezza e terra», «a fiamma e fuoco» e similari.

### Sezione IV - EQUINI

Gli equini da allevamento e da macello si contrattano a capo o a pariglia; quelli da macello anche a peso. In tal caso l'animale venduto deve essere assoggettato a congrua preventiva stabulazione.

Le contrattazioni avvengono sia nei pubblici mercati che nelle stalle e, di norma, sono verbali; si adotta anche la forma scritta nel caso di compravendita a prezzi elevati, per qualità, e quantità dei capi e oggetto del contratto, e quando vengono richieste particolari garanzie.

Le modalità della contrattazione, di pagamento e di garanzia per gli equini sono identiche a quelle previste per i bovini, salvo la tariffa di mediazione come si può riscontrare dalla tabella riportata a pag. 118.

### Sezione V - SUINI

I suini da macello si contrattano prevalentemente a peso e anche a capo e a gruppi. Per quelli venduti a peso e non assoggettati a stabulazione, si conviene, di volta in volta, la tara da praticare. Anche per i suini vigono tutte le modalità previste nella compravendita dei bovini, salvo tariffa di mediazione come si può riscontrare dalla tabella riportata a pag. 118.

### Sezione VI - OVINI E CAPRINI

Il bestiame ovino e caprino da allevamento e da macello, di solito, viene venduto a capo, a gruppi ed anche a peso.

In tali contrattazioni vigono le stesse modalità previste per i bovini, salvo la tariffa di mediazione, ovviamente più bassa, riportata nella tabella a pag. 118.

### Sezione VII - VIZI REDIBITORI

E q u i n i:

- 1) Bolsaggine (toccato di fiato)
- 2) Capostorno
- 3) Epilessia essenziale
- 4) Ticchio con o senza logoramento dei denti (ticchio al vento) ticchio dell'orso (ballo dell'orso)
- 5) Corneggio cronico (fischio)
- 6) Zoppie croniche intermittenti (doglia vecchia)
- 7) Coliche ricorrenti
- 8) Prolasso del retto e della vagina che rivestono carattere di vizio grave, occulto preesistente al contratto
- 9) Oftalmite periodica (luna) e amaurosi (gotta serena)
- 10) Vizi d'animo (rustichezza, mordere, tirare calci, rinculare, rampare); restio devesi intendere il rifiuto degli animali all'uso per il quale sono stati comperati.

B o v i n i:

- 1) Malattie croniche dell'apparato respiratorio con o senza tosse

- 2) Malattie croniche dell'apparato digerente
- 3) Restio (deve intendersi il rifiuto degli animali ai lavori agricoli)
- 4) Vizio d'animo (tirare cornate e tirare calci)
- 5) Arpeggio
- 6) Crampo (sublussazione della rotula)  
L'elencazione di cui sopra è meramente semplificativa. Secondo la consuetudine s'intendono, per vizi redibitori, tutti quegli altri che sono gravi, occulti e persistenti al contratto.

*Denominazione degli animali rurali usata dagli agricoltori della provincia di Chieti:*

- Vitello o vitella, fino a 5-6 mesi
- Ciavairo, vitello maschio non castrato dai 5-6 mesi ad un anno circa
- Jencarella, vitella da 5-6 mesi ad un anno circa
- Jenco, maschio da un anno a due anni
- Jenca, femmina da un anno a due anni
- Jenca, femmina dopo i due anni
- Bue, bovino maschio castrato dopo i due anni
- Toro, bovino maschio intero da riproduzione.

Specie cavallina:

- Mannina, puledra durante l'allattamento
- Cavalluccio, puledro maschio durante l'allattamento
- Puledro o puledra, fino a tre anni
- Cavallo o giumenta, dopo i tre anni.

Specie asinina:

- Staccarella o puldracchia, puledra femmina durante l'allattamento
- Staccone o puldracchio o puledro maschio, il piccolo durante l'allattamento ed anche fino a due anni
- Stacca, femmina dallo slattamento a due anni
- Asino o asina, da due anni in poi

- Somaro, asino stallone.

Ibrido:

- Mulicallo, ibrido fino all'età di un anno
- Muletto d'asina o mulo d'asina o mulo ciuchino, bardotto
- Muletto o mulo, per l'ibrido figlio di giumenta.

Specie suina:

- Porchetti, suinetti lattonzoli
- Pescastro e sanata, magrone dei due sessi
- Pescastra, scrofetta
- Scrofa, la femmina destinata alla riproduzione
- Verruccio, verro, il maschio destinato alla riproduzione
- Porco o maiale grasso, suino maschio, o femmina, preparato pel macello.

Specie ovina:

- Agnello, durante l'allattamento
- Ciavarra, femmina d'allevamento fino ai 17 o 18 mesi
- Montonello, maschio di allevamento fino ad un anno e mezzo
- Montone, maschio destinato alla riproduzione
- Pecora, femmina destinata alla riproduzione
- Castrato, maschio castrato destinato al macello
- Ianara, lunara, streppa, pecora che non ha fatto figli e che ha cambiato per lo meno quattro incisivi
- Fellata, pecora non coperta.

Specie caprina:

- Capretto, fino ad un anno circa
- Capra, la femmina destinata all'allevamento
- Caprino o becco, il maschio destinato alla riproduzione.

Sezione VIII - ANIMALI DA CORTILE E RELATIVI PRODOTTI  
GREZZI



## Pollame

### 1) *Contrattazione*

Il pollame vivo rurale viene contrattato sul luogo di produzione e consegnato immediatamente.

Il pollame vivo da carne, proveniente da allevamenti intensivi, viene contrattato sul luogo di produzione e consegnato entro un termine liberamente stabilito dalle parti.

### 2) *Requisiti*

Il pollame viene distinto ;

1) secondo la destinazione:

a) pollame da carne cioè destinato al consumo immediato per l'alimentazione, il quale a sua volta si distingue a seconda che venga allevato a terra o in gabbie (batterie);

b) pollame da produzione cioè destinato all'allevamento, a produzione uova, alla riproduzione.

2) secondo il tipo e la qualità:

a) pollastri e pollastre da carne: rurali (bradi) - di età dai 4 ai 6 mesi (allevati a terra); da allevamenti intensivi di età da due a tre mesi (allevati in gabbia);

b) galli da riproduzione: rurali (bradi) - di età superiore ad un anno; da allevamenti intensivi - di età superiore ai sei mesi;

c) capponi: maschi castrati di età da sei a undici mesi circa;

d) galline da carne: di età non superiore ai due anni;

e) pulcini sessati o non: soggetti di un giorno di età;

f) pulcinotto «svezziati»: soggetti da dodici a venti giorni di età;

g) piccioni: di età dai venti ai trenta giorni;

h) tacchini: rurali (bradi) - di età da otto ai dieci mesi; da allevamenti intensivi - di età dai tre a dodici mesi secondo la razza

I conigli, provenienti da allevamenti intensivi, sono commerciali all'età di 70-120 giorni.

Le anatre e le oche, provenienti da incubatrici, sono commerciali all'età di 2-4 mesi.

### 3) *Consegna*

Il pollame vivo da allevamenti intensivi viene consegnato sul luogo di produzione franco mezzo di trasporto.

Il pollame macellato deve essere consegnato spennato, dissanguato, senza gozzo e senza interiora.

### 4) *Pagamento*

Il prezzo del pollame e di altri animali da cortile viene così stabilito:

— pollame da carne: a peso per chilogrammo;

— pollame di produzione: a capo;

— conigli: a peso per chilogrammo;

— piccioni: al paio;

— tacchini adulti, anatre, oche: a peso per chilogrammo;

— tacchinotti e anatrocchi: a capo.

- Il pagamento avviene per contanti (a pronti) all'atto della consegna.

### 5) *Mediazione*

Non risultano usi.

## Uova

### 1) *Contrattazioni*

Le uova di produzione rurale vengono contrattate verbalmente a vista, sul luogo di produzione, mentre le uova di produzione di allevamenti intensivi possono essere contrattate anche per telefono

### 2) *Unità di base di contrattazione*

L'unità di base di contrattazione è, per le uova di produzione rurale, libera fino ad un massimo di 60 uova; per le uova degli allevamenti intensivi, è in base al cartone (360 uova, 180 uova, 120 uova, 12 uova, 6 uova).

### 3) *Requisiti*

I Qualità: categoria A il cui volume della camera d'aria è non superiore a 6mm.;

II Qualità: categoria B il cui volume della camera d'aria è non superiore a 9mm.;

III Qualità: categoria C: uova conservate che non hanno i requisiti delle categorie precedenti.

Le uova puntate o rotte sono comprese nel tipo di qualità cui appartengono.

Tutte le altre uova di volatili diversi da quelle di gallina sono contrattate secondo la qualità di ogni singola specie.

Per uova di scarto si tendono le uova vecchie, macchiate.

Per uova sperate si intendono le uova il cui grado di freschezza è stato controllato davanti ad una fonte luminosa.

#### 4) *Imballaggio*

Gli imballaggi sono forniti dal venditore a perdere.

#### 5) *Pagamento*

Il prezzo delle uova da allevamento rurale è calcolato per unità merce franco domicilio del venditore.

Le uova provenienti da allevamento intensivo sono vendute a peso netto da tara, e il prezzo, secondo i vari tipi di qualità (guscio bianco o colorato), viene determinato in rapporto alla scala dei pesi pubblicata nel Bollettino prezzi dei Mercati Generali del Comune di Roma.

Il pagamento avviene per contanti alla consegna.

#### 6) *Garanzie*

Le uova si vendono con la garanzia della qualità convenuta.

#### 7) *Reclami*

I reclami relativi alla quantità e qualità delle uova devono essere fatti al venditore all'atto della consegna.

### 8) *Mediazione*

Non risultano usi.

## Sezione XI - PRODOTTI GREZZI DERIVATI DALL'ALLEVAMENTO DEL BESTIAME

### 1 - *Forma del contratto*

Le contrattazioni delle pelli grezze, in genere, hanno luogo verbalmente in caso di consegna immediata e, per iscritto, nell'ipotesi per consegna differita.

### 2 - *Oggetto del contratto*

Nei contratti fra macellai e grossisti o conciatori, i primi hanno l'obbligo di consegnare tutta intera la produzione del periodo stabilito nel contratto, secondo lo scacco-peso, per le pelli bovine e secondo la qualità e peso per le ovocaprine.

### 3 - *Intervento del mediatore*

L'intervento del mediatore non è abituale nelle contrattazioni delle pelli perchè i produttori (macellai) vendono direttamente.

### 4 - *Caparra*

Nelle contrattazioni delle pelli è in uso la caparra, la quale viene stabilita d'accordo tra le parti.

Il venditore è tenuto alla restituzione del doppio della caparra in caso di mancato adempimento dell'accordo.

### 5 - *Vendita a peso*

Le pelli bovine sono vendute a peso-coda, cioè peso fresco. La pesatura degli scacchi-peso, in genere, viene effettuata sul luogo di consegna.

## 6 - *Distinzione e stato delle pelli*

Le pelli vengono ritirate ancora fresche di macellazione od anche salamoiate a regola d'arte cioè in modo che il quantitativo di sale sia sufficiente ad evitare il deterioramento della pelle; le pelli ovine (lanute d'agnello e caprine) sono vendute a peso oppure a «pelle» allo stato fresco, nei mattatoi dei centri più importanti e seccate nell'aria nei mattatoi dei piccoli centri.

Gli scacchi-peso per le pelli bovine sono i seguenti:

Kg. 8 meno;  
Kg. 8 - 12;  
Kg. 12 - 20;  
Kg. 20 - 30;  
Kg. 30 - 40 ed oltre.

Le pelli delle vacche costituiscono una categoria a sè stante e hanno un prezzo diverso.

## 7 - *Qualità mercantile*

Le pelli bovine devono essere asciutte, cioè non bagnate, senza carnami, stretchi, fusti in coda ed immuni da difetti (tarolo, spelatura, tagli, rognna e pieghe) o da materie estranee. Le pelli sono sempre vendute per intero e senza musi ed unghioni.

## 8 - *Abbuono*

Per le pelli di toro e per quelle difettose viene concesso un abbuono sul peso; detto abbuono varia da 10 al 20% per le prime e dal 5 al 20%, in base all'entità dei difetti rilevati, per le seconde.

I prezzi delle pelli bovine vengono stabiliti, di volta in volta, secondo le quotazioni medie mensili del Mercato di Milano.

## 9 - *Consegna*

La consegna della merce si effettua, previo controllo e pesatura, sul luogo di produzione o nei magazzini di salagione del venditore; oppure nei magazzini di salagione del compratore, se questi l'abbia espressamente richiesto.

## 10 - *Pagamento*

I pagamenti vengono effettuati unicamente all'atto della consegna per le partite pronte, mensilmente, in caso di contratti a termine.

### *Capitolo Secondo*

## PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

In provincia di Chieti la compravendita della maggior parte di prodotti agricoli in genere, è effettuata a maturazione completa. In alcune località del vastese e per determinati prodotti, essa avviene anche sulla pianta, previa perizia, prima della maturazione. Il pagamento dei prodotti venduti avviene nel momento della consegna. Nel caso che la compravendita sia stata effettuata con l'intervento del mediatore, vigono le tariffe debitamente approvate e riportate nel corso della presente raccolta.

Il prezzo dei prodotti ortofrutticoli viene stabilito prima ancora dell'inizio della raccolta e, sulla base di questo prezzo, i produttori raccolgono il quantitativo di merce al prezzo concordato, previa ricezione dell'adeguato numero di cassette imballaggio.

La raccolta viene effettuata a cure e spese del produttore, mentre a carico del compratore sono quelle relative al trasporto.

Le clausole più comuni relative alla compravendita sono: in base a campione e per l'intera partita.

Nel primo caso il campione viene sigillato ed il prodotto da consegnare deve avere le medesime caratteristiche; nel secondo, quando non siano stati specificati i caratteri e le qualità del genere, si comprende l'intesa produzione della derrata, fatta eccezione della quantità indispensabile e necessaria al fabbisogno familiare e aziendale del venditore.

Quando trattasi di contratti a consegna differita o ripartita e, per prodotti in corso di maturazione, il compratore, all'atto del contratto, scritto o verbale, consegna al venditore una somma a titolo di caparra che viene incamerata se il compratore non fa fede all'impegno assunto di ritirare e pagare la merce nel termine stabilito.

Se viene corrisposta una somma a titolo di anticipo sul prezzo complessivo, il contratto non si risolve e permette al venditore di rivalersi sul compratore. Salvo accordo tra le parti, le spese relative alla pesatura delle merci sono a carico del compratore sul quale gravano, altresì, le spese di quietanza del contratto.

#### 2) Frumento

I grani si distinguono in nazionali e esteri: quelli nazionali, in duri e teneri.

La contrattazione avviene generalmente, a mezzo mediatore, su campione ed a peso (quintale).

La misurazione, quando è convenuta, si pratica a misura rasa. Le spese di misurazione sono a carico del venditore.

La consegna ha luogo sul fondo o magazzino a seconda che il venditore sia un produttore o un negoziante.

Per la consegna differita della merce, da eseguirsi in varie parti nelle singole quindicine, in provincia di Chieti, vige l'uso che la consegna stessa, per tutta la parte del quantitativo convenuto, debba aver luogo entro un solo giorno, se il contratto avviene nel distretto di Chieti, e in due giorni, se avviene in quello di Lanciano.

Quando nel contratto di compravendita è precisato il quantitativo di merce, il venditore ha l'obbligo di consegnare, e il compratore di ricevere, il quantitativo stabilito.

Se il quantitativo è seguito dalla clausola «circa o all'incirca» è tollerata una differenza in più, o in meno, del 5%.

Non sono ammessi cali o tare oltre le tare reali per il peso dei vuoti.

Il pagamento avviene al ricevimento della merce o come convenuto.

L'intervento del mediatore viene compensato con una provvigione dell'1%, da corrispondersi tanto dal compratore come dal venditore, mentre per le granaglie il compenso dell'1% viene corrisposto solo al venditore.

#### b) Granoturco

Non sono stati accertati usi.

#### c) Riso

Non sono stati accertati usi.

#### d) Cereali minori

Non sono stati accertati usi.

#### e) Patate

Non sono stati accertati usi.

#### f) Ortaggi

##### *Insalate*

Nella coltivazione delle insalate (lattuga cappuccio ed indivia scarola) la concimazione di copertura può essere, secondo i patti, a carico del compratore o dell'agricoltore, fermo restando, a carico di quest'ultimo, le concimazioni di base.

Nel secondo caso il mediatore, su mandato dell'acquirente, e senza maggior compenso, può sorvegliare le relative operazioni.

I sistemi di vendita attualmente vigenti sono due: «a conta» e «a blocco» (stima).

Quello «a conta» prevede la contrattazione, con relativa determinazione del prezzo unitario al tempo del trapianto e la correzione di un anticipo, che normalmente è della metà del prezzo concordato, sulla base delle dichiarazioni del venditore sul numero dei trapianti effettuati.

La «conta» viene fatta prima di iniziare il primo taglio, alla presenza delle parti che eliminano, di comune accordo, le piante non idonee al commercio.

Il compratore paga la merce a fine raccolto, salvo accordi diversi.

A carico del compratore è la provvigione al mediatore che è del 2% del valore della partita raccolta ed idonea al commercio.

Nella vendita «a blocco», invece, il produttore vende la partita nei dieci, quindici giorni che precedono la raccolta, chiedendo il

conspettivo della merce sul campo, senza impegno di contra, cioè alla condizione di «vista e piaciuta», salvo precisi e pattuiti obblighi per le residue operazioni culturali.

In tali operazioni il pagamento avviene sempre per contanti.

#### *Pomodori*

Per le zone di Francavilla al Mare, Miglianico, Tollo ed Ortona Foro, la vendita del pomodoro costoluto avviene nel mercato giornaliero di Francavilla al Mare - Belvedere S. Franco - e zone adiacenti ove operano commercianti e mediatori.

La merce dopo la visita e l'acquisto viene convogliata nel magazzino degli acquirenti, a cura e spese del venditore, e viene pagata in contanti o con rilascio di bollette.

Il mediatore di acquirenti fuori piazza, percepisce, di norma, una provvigione in ragione del 2% da parte del compratore, oltre al rimborso delle spese per l'approntamento e la conservazione della merce che, in alcuni casi, viene stabilito a forfait.

La compravendita del pomodoro tondo liscio ha luogo tra i contraenti con consegna, da parte del compratore, del seme selezionato, di un anticipo, concordato di volta in volta, e previa determinazione del prezzo, differenziato, in rapporto ai periodi di consegna prestabiliti.

La merce viene ritirata direttamente dal compratore sul luogo di produzione o conferita nei magazzini dell'acquirente medesimo.

#### g) Uva e mosto

##### *Uva da tavola*

Le uve da tavola prevalentemente prodotte in provincia di Chieti sono le seguenti varietà: Pergolone, Regina, Trebbiano, Cardinale, Chasselas e Panzer precoce.

Per l'uva da tavola sono in vigore due modi di vendita: taglio interno e taglio esterno, a seconda della destinazione del prodotto.

Nel primo caso la merce viene vista dal compratore o dal suo mediatore di fiducia, operante abitualmente in tali contrattazioni, che stabilendo la qualità da raccogliere ed il relativo prezzo, con-

viene se le spese di raccolta e di confezionamento debbano restare a carico dell'acquirente, come generalmente avviene, o del produttore.

Se la raccolta è a carico del compratore, questi provvede direttamente, o tramite il suo mediatore, a inviare sotto il capannello le raccogliatrici con gli imballaggi. Il produttore, invece, fornisce solo la manodopera per il taglio, restando esonerato da ogni responsabilità per l'idoneità del prodotto all'uso pattuito e per la relativa confezione.

Nell'altro caso, il produttore-venditore, provvede a ritirare, a sue spese, gli imballaggi vuoti dal magazzino del compratore, ad effettuare il taglio e la confezione, secondo i patti stabiliti, nonchè a consegnare la merce nel magazzino del compratore per sottoporla al prescritto controllo di qualità e di peso.

L'unità di misura è il quintale.

Normalmente il pagamento, per taglio interno, viene effettuato in contanti dal compratore o dal suo mediatore. Qualche ditta accreditata suole rilasciare una bolletta provvisoria, effettuando il pagamento alcuni giorni dopo.

Nella seconda forma di contrattazione (taglio esterno) il mediatore provvede giornalmente a informare i produttori del prezzo di mercato, stabilendo, col loro consenso, quali e quanti produttori abbiano disponibili merce della qualità richiesta.

I produttori, da parte loro, sono liberi di accettare, o meno, il prezzo giornaliero indicato.

A contrattazione avvenuta il compratore o il suo mediatore avvia sul posto della raccolta un congruo numero di raccogliatrici col necessario imballaggio.

Il taglio viene operato sempre dal produttore, mentre alle raccogliatrici incombe l'obbligo di controllare, per conto del compratore, il requisito della qualità prescritta dalle norme per l'esportazione, circa la grandezza del grappolo ed il grado di maturazione.

Le raccogliatrici provvedono anche all'incassamento della merce, e, con tale operazione, termina la responsabilità, relativa alla qualità della merce, del produttore.

L'uva, a cura e spese dell'acquirente, viene avviata nel suo magazzino ove, previa pesatura, vengono rilasciate le bollette.

Il pagamento viene effettuato periodicamente, entro la settima-

na dalla consegna, in contanti o mediante acconti, sempre entro lo stesso termine, con riserva del saldo a fine campagna.

#### *Una da vino*

Montepulciano, Trebbiano, Cocciola e Sangiovese sono le uve prodotte prevalentemente nel Chietino.

La contrattazione delle uve, di norma, viene effettuata verbalmente, mentre avviene per iscritto, quando trattasi di partite di notevole entità. Essa ha luogo, a maturazione del prodotto, 5 o 10 giorni prima della raccolta, la cui data è fissata, di comune accordo, dalle parti contraenti.

Il sensale, che interviene abitualmente nelle contrattazioni, ha diritto ad una provvigione che varia da L. 500 a L. 1.000 a quintale dal solo compratore.

Il venditore provvede alle operazioni di vendemmia e di carico sull'automezzo, fornito dal compratore, su strada rotabile. L'acquirente, a sue spese, deve fornire e consegnare i recipienti nel posto indicato dove la merce viene pesata. Il venditore può anche fornire i recipienti ed impegnarsi a trasportare il prodotto, ma, in tal caso, i recipienti dovranno essergli restituiti subito, cioè appena vuotati, la sua responsabilità cessa dopo la consegna della merce nel luogo indicato dal compratore e preventivamente concordato.

Il pagamento viene effettuato a peso netto, a distanza di qualche giorno dalla consegna del prodotto, al domicilio del compratore.

Nell'eventualità che per gravi avversità atmosferiche il prodotto sia rimasto notevolmente danneggiato, le parti contraenti, di comune accordo, rivedono il prezzo, in precedenza pattuito, in rapporto alle conseguenze subite per tali eventi e stabiliscono la nuova data di consegna.

Nella eventualità di gravi danni subiti dalle uve e queste non siano più idonee alla produzione del mosto e cioè non siano sane e genuine, il contratto si può risolvere.

#### *Mosti*

I mosti, classificati in «fiore», «torchiato» e «scolato» (senza buc-

ce e raspe) vengono contrattati sulla base della qualità specificata.

Le contrattazioni, di norma, avvengono per iscritto, con due distinte clausole: su «tipo dell'annata», se il contratto viene stipulato prima della vendemmia e «su campione» ove il contratto sia concluso successivamente.

La caparra viene fissata, d'accordo tra le parti, nella misura più conveniente e viene scontata all'atto del pagamento definitivo mediante detrazione dall'importo totale.

Il venditore è tenuto alla restituzione della caparra, raddoppiandone l'importo, nel caso di inadempimento, mentre se l'inadempimento è causata dal compratore, trattiene la caparra ricevuta.

Il prezzo viene fissato a grado complessivo, su campione prelevato e sigillato al momento della consegna. La media della gradazione alcoolica, ottenuta sulla base dei certificati di analisi dei laboratori autorizzati e fatte eseguire dalle parti contraenti, serve per la determinazione del prezzo-quintale.

La consegna avviene franco magazzino e, abitualmente, è il compratore che, con i mezzi propri, provvede al ritiro della merce dal fondo del venditore.

Il pagamento viene effettuato in contanti, nel luogo e nel momento della consegna del prodotto, nella misura dell'80% dell'importo, e la rimanenza, secondo gli accordi pattuiti. Nel caso di consegna di merce, ripartita in più volte, il pagamento viene effettuato in rapporto alle quantità ritirate.

La provvigione del mediatore, da parte del venditore, è commisurata a L. 20 grado-ettogrado oppure a L. 200 il quintale, a pagamento avvenuto.

#### h) Oliva

Non sono stati accertati usi.

#### i) Agrumi

Non sono stati accertati usi.

#### l) Frutta fresca

Non sono stati accertati usi.

m) Frutta secca

#### *Mandorle*

Le mandorle vengono contrattate generalmente a peso, raramente a misura.

Per le mandorle dolci è tollerata la presenza del 5% di mandorle di essenza amara.

n) Erbe, sementi e foraggi

Non sono stati accertati usi.

o) Fiori e piante ornamentali

Non sono stati accertati usi.

p) Piante da vivaio e da trapianto

Non sono stati accertati usi.

q) Piante officinali e coloniali

Non sono stati accertati usi.

r) Droghe e spezie

Non sono stati accertati usi.

#### *Capitolo Terzo*

### PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

a) Legna da ardere

La legna da ardere si distingue in base all'assenza dolce o forte,

corrispondente a quella del legno da cui è tratta, e alla pezzatura normale o stellata (lunghezza massima m. 1,60 con diametro minimo-massimo di cm. 3-30).

Per stufe viene segata in pezzi lunghi fino a cm. 30 con diametro massimo di cm. 10.

I contratti riguardanti il legname da ardere, fatti prima o dopo il taglio, non sempre sono preceduti dalla visita del compratore. La vendita può avvenire tanto a misura, che a peso. Le fascine, ordinariamente, sono vendute a misura o a numero.

La misurazione avviene a mc. o «a canna» di volume (m. 4,24 × 1,06 × 1,06).

Prevalentemente la legna viene venduta a peso (quintale). La pesatura è a carico del venditore, se effettuata all'arrivo, mentre è a carico del compratore se la pesatura è stata effettuata già sul luogo di produzione nei modi stabiliti.

Per qualità mercantile s'intende legna stellata o a tondelli di pezzatura normale; per «stagionata» la legna che ha perduto gran parte dell'umidità naturale ovvero quella che è stata depezzata da almeno tre mesi.

La consegna della legna, entro il termine convenuto, viene effettuata sul luogo di produzione o nel magazzino del venditore o alla stazione di partenza.

In caso di vendita in piazza, la consegna avviene secondo le modalità contrattate o sulla piazza o al domicilio del compratore.

Le spese di trasporto, sino al luogo di consegna, sono a carico del venditore, a rischio e pericolo del quale la merce stessa viaggia se vendita «franco destino»; sono a carico dell'acquirente se la legna è venduta «franco partenza». Il pagamento è effettuato in contanti nel luogo di consegna, all'atto della medesima, oppure a dilazione pattuita.

b) Carbone vegetale

Non sono stati accertati usi.

c) Legname rozzo

Non sono stati accertati usi

d) **Sughero**

Non sono stati accertati usi.

*Capitolo Quarto*

**PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA**

a) **Pesce fresco**

Il pesce fresco che viene sbarcato nella zona litoranea adriatica della provincia di Chieti delle barche da pesca, a vela od a motore o che, comunque, giunga nei luoghi di vendita all'ingrosso, si vende all'asta pubblica, il cui incanto, con prezzo a discendere, per merce «vista e piaciuta», è effettuato da cottimisti e mediatori incaricati dai relativi proprietari.

Nei mercati itici all'ingrosso di Ortona e Vasto la funzione di astatore è svolta, di norma, da un incaricato dell'Ente gestore. Il pesce viene venduto in cassette di plastica, per lo più senza sventrare, specialmente nella stagione fredda, detraendo soltanto il peso del recipiente contenente il pesce e l'eventuale ghiaccio, entrambi, con larga approssimazione.

Nel mercato di Ortona i pesci grossi (palombi, vacca, rospi, ecc.) vengono, invece, sventrati.

Sulla tara viene praticato un abbuono che varia da Kg. 0,500 a Kg. 1, a seconda della qualità del pescato. A fine anno la Cooperativa rimborsa agli acquirenti l'1% per calo.

La Cooperativa, per la vendita del pesce, percepisce il diritto di asta che è commisurato all'1,25%.

L'astatore, invece, ha la facoltà di prelevare, da ogni partita venduta, una piccola quantità di pesce che viene divisa tra lo stesso astatore e l'aiuto.

Nel mercato ittico di Vasto, invece, nessun diritto viene percepito direttamente dall'astatore, il quale riceve, frequentemente, in regali la scaffetta, in quanto i diritti di asta vengono riscossi, insieme agli altri diritti di mercato, dall'Ente gestore.

In detto mercato ittico, durante lo svolgimento dell'asta, la at-

tribuzione del pesce venduto avviene mediante riduzione del doppio del calo praticato; cioè nel momento dell'aggiudicazione, il prezzo deve intendersi ridotto della doppia quota di calo. Es.: se la quota di calo è di L. 20, il prezzo deve intendersi ridotto di L. 40.

Invece per il pesce di 1° qualità (quali sogliole, metluzzi, scampi, ecc.) l'attribuzione del pesce venduto avviene mediante la sola riduzione del calo praticato.

b) **Cacciagione**

Non sono stati accertati usi.

c) **Pelli da pellicceria**

Non sono stati accertati usi.

*Capitolo Quinto*

**PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE**

Non sono stati accertati usi.

*Capitolo Sesto*

**PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI**

a) **Riso brillato**

Non sono stati accertati usi.

b) **Farina, semola e sottoprodotti della macinazione**

Non sono stati accertati usi.

c) **Paste alimentari**



Le paste alimentari, largamente prodotte a Fara San Martino, Francavilla al Mare, Chieti, Guardiagrele, Lanciano, Atesa e Vasto, vengono contrattate verbalmente, per iscritto, direttamente o a mezzo di viaggiatori e piazzisti.

Le contrattazioni, sulla base dei vari tipi prodotti dai pastifici, avvengono a peso e precisamente a quintale, per vendite all'ingrosso, e a chilogrammo o 1/2 chilogrammo per quelle al minuto, in imballaggi costituiti da cassette di cartone o di carta Kraft.

Sui precitati involucri vengono indicati qualità, tipo del formato e peso netto.

Le confezioni del peso di gr. 250 sono prevalentemente usate per la pasta all'uovo e per la pastina.

Il costo dell'imballaggio è a carico dell'azienda produttrice.

Le consegne vengono fatte direttamente al detragliante o al grossista-depositario di zona, il quale, poi, provvede a recapitare la merce ai detraglianti.

Il pagamento può avvenire sia in contanti, al momento del ritiro della merce, sia con rimessa diretta.

Se la conclusione dell'affare avviene per mezzo di rappresentanti, agenti o mediatori, la provvigione, corrisposta dal solo venditore, va da L. 4 a L. 5 per chilo pasta.

#### d) Prodotti della panetteria

Non sono stati accertati usi.

#### e) Zucchero e prodotti dolciari

Non sono stati accertati usi.

#### f) Carni fresche, congelate, preparate e frattaglie

Non sono stati accertati usi.

#### g) Pesci preparati

Non sono stati accertati usi.

#### h) Prodotti surgelati

Non sono stati accertati usi.

#### i) Conserve alimentari

Non sono stati accertati usi.

#### l) Latte e derivati

Non sono stati accertati usi.

#### m) Olio d'oliva

La produzione di olio d'oliva avviene in tre modi diversi:

1) molitura delle olive del produttore con pagamento al frantoiano, del compenso da 2 litri a 2 litri e mezzo di olio, più sanse, ovvero il prezzo corrispondente;

2) ritiro dal frantoiano di una quantità di olio, stabilita preventivamente, di comune accordo, secondo la presumibile resa della partita, in cambio delle olive fornite dal produttore;

3) vendita al frantoiano delle olive direttamente fornite dal produttore.

Le contrattazioni commerciali avvengono, normalmente, a Pesca-  
ra nel mercato settimanale del lunedì. Frantoiani e produttori pro-  
cedono alla campionatura dell'olio di ogni singola partita che of-  
frono, poi, ai commercianti.

Una volta pattuito il prezzo, il campione viene lasciato al com-  
pratore che deve ritirare la merce nel giorno stabilito.

Dopo il controllo della qualità e dell'identità della merce ri-  
spetto al campione, si procede, a spese del venditore, al travaso  
dell'olio nei recipienti del compratore e al carico della merce  
sull'automezzo di quest'ultimo.

Il pagamento viene effettuato alla consegna della merce.

#### n) Oli e grassi vegetali per usi alimentari e industriali

Non sono stati accertati usi.

o) Olii grassi animali per usi alimentari e industriali

Non sono stati accertati usi.

p) Pelli grezze e residui della macellazione

Non sono stati accertati usi.

q) Vini

1 - *Qualità*

I vini vengono distinti secondo il luogo di produzione e secondo la gradazione alcoolica, anche in rapporto al vitigno. I vini si differenziano anche secondo l'annata di produzione: vino nuovo è quello dell'ultimo raccolto, vino vecchio quello delle annate precedenti.

La qualità viene determinata in base al campione, su assaggio e in base alla gradazione ed alle caratteristiche organolettiche.

2 - *Contrattazioni*

I contratti di compravendita dei vini si stipulano in genere, per iscritto con l'intervento del mediatore; la contrattazione, quando trattasi di partite piccole, avviene anche verbalmente.

3 - *Quantità*

La quantità è determinata a quintale o a salma, equivalente ad un ettolitro.

4 - *Imballaggio*

Il vino è comunemente venduto in cisterne, autocisterne, fusti e damigiane.

Tutti i recipienti sono forniti dal compratore.

Nelle spedizioni a mezzo ferrovia sono usate cisterne, fusti e damigiane.

5 - *Obblighi del venditore*

Nel caso di non rispondenza, sia pure parziale, del vino precedentemente contrattato al campione o nell'ipotesi che il vino abbia preso un sapore sgradevole (muffa, spunto, legno, ecc.) il compratore può rifiutarsi di ritirare la partita, ritenendosi sciolto dal contratto per inadempienza del venditore, fatti salvi i suoi diritti dipendenti da tale inadempienza.

6 - *Obblighi del compratore*

I difetti debbono essere denunciati dal compratore al momento del ritiro del vino acquistato.

Il compratore, salvo diversa pattuizione, deve ritirare la partita fissata in una sola volta. Il ritiro del prodotto deve avvenire, da parte del compratore, entro il termine stabilito all'atto di conclusione.

7 - *Consegna*

Abitualmente è il compratore che provvede, con mezzi propri, al ritiro della merce dal fondo del venditore, trasportandola nel proprio stabilimento o magazzino.

Nel caso in cui il venditore si impegni a trasportare la merce, la sua responsabilità cessa, dopo la consegna, nel luogo indicato dal compratore.

8 - *Caparra*

In genere si usa rilasciare una caparra, nella misura pattuita; questa è considerata acconto e viene computato all'atto del pagamento.

9 - *Pagamento*

Normalmente il pagamento viene effettuato per contanti al ritiro del vino, salvo diversa pattuizione.

10 - *Verifica merci in contestazione*

Per evitare contestazioni sulla gradazione del vino, si usa fare la campionatura della partita venduta, nel modo seguente: si riempiono quattro bottiglie, due per il compratore e due per il venditore, sigillando con ceralacca ed apponendo i sigilli del venditore per le bottiglie che vanno al compratore e quelli del compratore sulle bottiglie che restano al venditore, specificando su ogni bottiglia la qualità, il colore, la quantità, la targa del mezzo trasportatore e la località ove la merce è diretta.

Sia il venditore che il compratore fanno effettuare la gradazione, per proprio conto, presso Laboratori autorizzati, e questa dovrà risultare uguale.

In caso di contestazioni nella verifica della merce, le parti si rimettono ad esperti, scelti d'accordo, che operano sulla media dei risultati delle analisi, da effettuarsi entro breve tempo.

11 - *Mediazione*

Al mediatore viene corrisposta una tariffa di mediazione che va da L. 30 a L. 50 a etto-grado da parte del venditore.

r) *Alcool e liquori*

Non sono stati accertati usi.

s) *Birra*

Non sono stati accertati usi.

t) *Acque minerali, gassose e ghiaccio*

Non sono stati accertati usi.

*Capitolo Settimo*

PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL TABACCO

Non sono stati accertati usi.

*Capitolo Ottavo*

PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLE PELLI

Non sono stati accertati usi.

*Capitolo Nono*

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI

a) *Filatura e tessitura lana*

I contratti per la filatura e tessitura della lana avvengono anche verbalmente.

Unità di contrattazione è il chilogrammo per i filati e il metro per i tessuti.

La materia prima è verificata all'atto della consegna per accertare che non contenga fibre diverse.

Il prodotto finito di filato viene restituito allo stato grezzo, imbibito dell'olio di filatura.

L'acquisto della lana avviene in proprio, prevalentemente a mezzo di raccoglitori, i quali la rivendono ai grossisti che, a loro volta, la trasferiscono agli opifici.

b) *Maglieria*

Non sono stati accertati usi.

c) *Cordami*

Non sono stati accertati usi.

## Capitolo Decimo

### PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO

Non sono stati accertati usi.

#### Capitolo Undicesimo

### PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO

#### A) Legno comune

##### *Perfezionamento del contratto*

Nel caso di offerta di vendita o proposta di acquisto, quando non sia esplicitamente indicato un termine, si intenderà che l'offerta o la proposta hanno solo valore di invito a contrattare.

Le clausole «salvo approvazione della Casa», «salvo venduto» ed altre analoghe, significano che il contratto è condizionato alla conferma da parte del venditore. La conferma deve pervenire al compratore entro il termine di otto giorni da quello in cui il compratore ha firmato la copia di commissione; in difetto, la proposta s'intende non accettata.

I prezzi dei listini riguardano unicamente legnami di dimensioni comuni in commercio.

Per i legnami di misure speciali e per i legnami nostrani da costruzione è uso stabilire, di volta in volta, il prezzo.

##### *Provenienza*

Per provenienza del legname s'intende il luogo di origine dei tronchi.

Quando la provenienza del legname non è menzionata, il legname contratto può essere fornito da qualunque regione; quando la provenienza è riferita ad una regione generica il legname può essere fornito da qualunque territorio della regione stessa.

##### *Quantitativo contrattuale*

Col termine «vagone», non seguito da altra specificazione, si intende un quantitativo non inferiore alle 10 tonnellate e non superiore alle 15.

Quando però il contratto sia fatto per più vagoni, il quantitativo complessivo è quello della media di 12 tonnellate per vagone.

Quando trattasi di legname lungo, pel carico del quale siano indispensabili carri a quattro assi (bilico) o due vagoni accoppiati (doppione), per «vagone» s'intende un quantitativo variante da 20 a 30 tonnellate.

Per le spedizioni con autotreno, il quantitativo s'intende da 15 a 20 tonnellate.

Comunque, ogni singolo carico non deve essere inferiore al peso minimo tassabile per spedizioni a vagone completo, secondo le vigenti tariffe ferroviarie. In caso contrario, la differenza di nolo è a carico del venditore.

Il termine convenzionale «vagone» o «vagone marittimo», usato nei contratti di noleggio o nelle polizze di carico per legname proveniente dalla regione danubiana o dal Mar Nero o dalla Bosnia, indica una misura di mc. 22.

##### *Determinazione peso*

Per il legname venduto a peso, s'intende per peso certo, il peso accertato in partenza o in arrivo dalle ferrovie; per i trasporti a mezzo autocarro il peso accertato da una pesa pubblica, salva, in entrambi i casi, la facoltà di verifica da parte del compratore.

##### *Clausola «circa»*

Il quantitativo di legname che il venditore deve consegnare è quello pattuito.

Se nel contratto è inclusa la parola «circa» il quantitativo può variare sino al 10% in più o in meno.

La clausola «circa» non è compatibile con le ordinazioni su distinte misure.

#### *Clausole «ed oltre» «in più»*

Le clausole «ed oltre», «in più», riferite a dimensioni, significano che il venditore ha facoltà di consegnare merce di dimensioni superiori alla misura pattuita.

#### *Clausola «da...a...»*

La clausola «da...a...» riferita a dimensioni assorte significa che le varie dimensioni saranno consegnate in quantità proporzionata al cubico.

#### *Prezzi per quantità diverse dalle convenute*

Quando è consentita una tolleranza percentuale nel quantitativo e nelle misure del legname da consegnare, il prezzo complessivo da corrispondersi dal compratore sarà determinato in base alle effettive quantità e misure consegnate.

#### *Rischi di trasporto e variazioni di tariffe e tasse*

La merce viaggia a rischio e pericolo del compratore.

La maggiore spesa eventualmente sostenuta, in conseguenza di aumenti o diminuzioni delle tariffe di trasporto, delle dogane o delle tasse, va a carico del compratore se la variazione è successiva alla conclusione del contratto.

Qualora un aumento delle spese, come indicato al comma precedente, colpisca la merce spedita in ritardo dal venditore, questi, salvo il caso di forza maggiore, ne è responsabile.

Le spese o multe derivanti da imperfetto carico, sono sopportate dal venditore, se questi ha provveduto al carico.

#### *Porto assegnato*

Salvo espresa pattuizione, le spedizioni per ferrovia vengono effettuate in porto assegnato a P.V.

#### *Svincolo e scarico*

Spetta al compratore provvedere allo svincolo ed allo scarico della merce presso il vettore versando l'importo relativo e sopportando, in mancanza di essi, le spese di sosta e dei danni.

Lo svincolo e lo scarico della merce non pregiudicano i diritti di reclamo del compratore.

Soltanto nel caso che risulti evidente, prima dello svincolo e dello scarico, sia dalla fattura, o da altri elementi, che fu spedita merce sostanzialmente diversa dal convenuto, il compratore non è tenuto allo svincolo, ma deve darne avviso telegrafico al venditore.

Egli non potrà mai, salvo quanto detto nel comma precedente, sottrarsi al detto obbligo, neanche nel caso di ritardi o di contestazioni sulla merce; non adempiendovi, il pagamento delle soste e tutte le altre spese per danni saranno a suo carico.

Se, per contratto, le spese di trasporto, confinali, dazio e tasse sono a carico del venditore, il compratore che ha svincolato la merce, ne dedurrà il relativo importo dalla fattura e spedisce al venditore, entro 10 giorni dallo svincolo, tutti i documenti di trasporto.

#### *Rifusione di nolo per risarcimento da parte del vettore*

Se le spese di trasporto sono a carico del compratore, l'eventuale danno dipende da tardata consegna, o da errata tassazione, sarà risarcito dal vettore all'acquirente.

Se il rischio del trasporto è a carico del venditore, il compratore è tenuto a fargli pervenire, a richiesta, oltre a tutti i documenti di cui al comma precedente, anche una dichiarazione di cessione di tutti i diritti verso il vettore, in modo da mettere il venditore in condizione di fare tempestivamente gli opportuni reclami.

Il compratore dovrà anche, occorrendo, presentare alla stazione di destinazione, il reclamo che il venditore gli avesse trasmesso in due copie, restituendogliene una debitamente munita del visto di presentazione.

In difetto, il compratore sarà responsabile di tutti i danni relativi.

Nel caso che i rischi di trasporto siano a carico del compratore, ma le spese di trasporto siano state pagate dal venditore, questi è tenuto a fornirgli i documenti necessari per l'esercizio dei diritti di restituzione del nolo.

Se la vendita è fatta franco deposito, franco magazzino o franco stabilimento del venditore, il compratore deve provvedere, a sue spese e con i propri mezzi, al ritiro della merce dal deposito, magazzino o stabilimento del venditore che ne dovrà eseguire il carico a proprie spese.

Se la vendita è fatta franco vagone stazione di carico o stazione partenza il venditore deve consegnare la merce sul vagone, nella relativa stazione, caricata e sistemata nel vagone, in conformità delle prescrizioni delle ferrovie, mentre tutte le spese di trasporto ed ulteriori sono a carico del compratore.

Se la vendita è fatta franco vagone con gine oppure transitato italiano, il venditore deve consegnare la merce su vagone nella stazione di confine indicata nel contratto e inoltrarla alla destinazione indicata dal compratore; sono a carico di questi le spese finali doganali italiane e la tassa di scambio. In difetto di determinazione in contratto, la stazione di confine è quella che comporta il ri-cievimento meno oneroso da parte del compratore.

Se la vendita è fatta franco destino o franco stazione destino, il venditore deve consegnare la merce su vagone nella relativa stazione, mentre tutte le spese ulteriori (ritiro, scaricamento, ecc.) sono a carico del compratore.

Se la vendita è fatta franco stabilimento, fabbrica, magazzino o deposito del compratore, il venditore deve ivi consegnare la merce, sistemata su propri mezzi di trasporto, fin dove arriva la strada carreggiabile, mentre il compratore deve provvedere allo scarico.

Se la merce proviene dall'estero il venditore dovrà provvedere a proprie spese ai permessi di esportazione ed agli altri documenti necessari (certificati di origine, ecc.).

#### *Clausole relative alla «consegna»*

Il venditore è tenuto a spedire la merce, entro i termini contrattuali; è esclusa ogni sua responsabilità circa l'epoca dell'arrivo.

Per spedizione s'intende il carico e l'affidamento della merce al vettore distinguendo:

a) «consegna pronta» o «spedizione pronta» cioè che la merce deve essere spedita in una o più volte, entro il termine di 15 giorni dal perfezionamento del contratto. Per «pronto imbarco» si intende che

la spedizione deve essere effettuata entro 30 giorni dal perfezionamento del contratto.

b) «consegna o spedizione appena pronta od appena possibile», cioè riferita a merce da approntare, per cui il venditore deve spedire la merce entro un termine di 45 giorni dal perfezionamento del contratto, in una o più volte, salvo che il legname non debba essere sottoposto ad asciugamento, nel qual caso il termine deve essere prorogato del tempo necessario all'asciugamento. Di solito viene fissata una data seguita da «circa».

c) consegna o spedizione «entro...» cioè che il venditore lascia la facoltà al compratore di richiamare la merce, in una o più volte, a mezzo di disposizioni da darsi, con lettera o telegramma, entro il termine contrattuale. Le singole disposizioni devono essere eseguite entro i 15 giorni dal ricevimento della disposizione relativa. Il venditore non è tenuto a spedire complessivamente più di metà della merce nella prima metà del termine stabilito per l'esecuzione dell'intero contratto; per contro, il compratore deve richiedere per lo meno un terzo della merce nella prima metà del termine stesso. Tutta la merce deve, al più tardi, venire richiesta 15 giorni prima dello scadere del termine pattuito nel contratto;

d) «consegna o spedizione ripartita entro...» cioè che il venditore deve spedire la merce a intervalli approssimativamente uguali. Il venditore, se il termine contrattuale supera il mese, non è obbligato ad iniziare le spedizioni prima di 15 giorni dal perfezionamento del contratto.

Le regole si applicano a clausole redatte in termini diversi ma di senso analogo.

Se il termine della consegna o spedizione cade in un giorno festivo, la stessa è prorogata al giorno feriale successivo.

Se il contratto non indica il termine di spedizione o di consegna, si intende che questa deve avvenire entro due mesi.

Per le vendite «franco deposito, magazzino o stabilimento» del venditore, questi deve rendere disponibile la merce per il compratore entro i termini sopra indicati.

#### *«Ritardo delle disposizioni»*

Nelle vendite per consegna «a richiesta entro...» il venditore,

nel caso di ritardo del compratore, nel dare, in tutto o in parte, le disposizioni per richiedere la merce, ha facoltà:

a) di ritenere prolungata la durata del contratto dandone avviso al compratore;

b) di invitare, con lettera raccomandata, il compratore a dare le disposizioni con avvertimento che, decorsi infruttuosamente 10 giorni dalla ricezione della lettera, il contratto si intenderà risoluto per colpa del compratore limitatamente alla quantità di merce, per cui le disposizioni sono state omesse.

#### *Ritardo nella consegna*

Salvo le disposizioni precedenti, nel caso di totale o parziale mancata consegna nel termine contrattuale, il compratore può, mediante lettera raccomandata o telegramma, accordare per la spedizione un termine perentorio di almeno otto giorni dal ricevimento di detta comunicazione, trascorso infruttuosamente il quale, il contratto, per la parte ineseguita, si intenderà, di diritto risoluto per colpa del venditore.

#### *«Forza maggiore»*

Il venditore non risponde del ritardo nella consegna dovuto a forza maggiore; tuttavia deve, precisandone la causa, nonchè i limiti che essa comporta, darne tempestivo avviso all'altro contraente. Questi può optare per la proroga dei termini per tutto il periodo di permanenza della causa di forza maggiore o per la risoluzione del contratto, senza idennizzo, qualora la stessa causa di forza maggiore di protragga oltre 60 giorni.

Nel caso che nel contratto il termine di spedizione venga indicato con la clausola «termine improrogabile» od altra equivalente, oppure nel caso si tratti di merce speciale acquistata per un determinato scopo precisato dal compratore, il contratto si risolve di diritto anche prima della scadenza del termine, al momento della denuncia della causa di forza maggiore.

#### *Data certa*

È «data certa» la data risultante dal timbro della stazione di partenza nella lettera di vettura o nelle bollette di pesa pubblica per altri mezzi di trasporto terrestri. In caso di spedizione via mare, la data della polizza di carico vale, ad ogni effetto, come data certa della spedizione.

#### *Clausola «sotto bordo»*

Se la vendita è fatta con la clausola «sotto bordo», «sotto paranco» o altra analoga, il venditore deve consegnare la merce sotto bordo imbragata, in modo che il vapore possa imbarcarla con i mezzi di bordo.

Nel caso che si tratti di un veliero o di altra nave prima di mezzi di carico, il legname venduto deve essere dal venditore posto sul capo di banda.

#### *Spese di stivaggio*

Se la vendita è fatta «sotto bordo» o «sotto paranco», le spese di stivaggio sono a carico del compratore.

Sono a carico del venditore se la vendita è convenuta con la clausola «fob».

#### *Clausola «cif»*

Nella compravendita di legname con la clausola «cif», col patto di procedere al carico entro un dato termine, s'intende che il legname deve essere caricato su una sola nave, purchè il quantitativo venduto non ecceda le 500 tonnellate.

#### *Clausola «merce collaudata»*

La clausola «merce collaudata» o «merce da collaudarsi», significa che la merce è stata effettivamente accettata o è da accettarsi dal compratore per quanto riguarda la quantità e la lavorazione a mezzo di bollatura o marcatura di ciascun pezzo.

### «Collaudo»

Il collaudo del legname, eseguito dal compratore, determina l'accettazione, sia quantitativa che qualitativa, della merce e crea il rispettivo obbligo di consegnare e ricevere unicamente e interamente la merce contrassegnata.

I contraenti devono procedere al collaudo nel termine convenuto. In difetto, la parte inadempiente sarà diffidata dall'altra, a mezzo di raccomandata o telegramma, con assegnazione di un termine perentorio di dieci giorni per procedere al collaudo. Ove il diffidato non adempia al collaudo, nel termine fissato, il contratto si intenderà risolto per sua colpa.

### *Clausola «vista» o «salvo vista»*

La clausola «vista» o «salvo vista» o altra equivalente, significa che il compratore ha visitato o si riserva di visitare la merce per l'approvazione della qualità e relativa lavorazione.

Detta approvazione comporta l'obbligo reciproco di consegnare e ricevere la merce approvata. In difetto della vista e dichiarazione entro il termine stabilito, la merce s'intende accettata.

### *«Termine per la visita»*

Se il contratto è stipulato con la clausola «vista», «piaciuta» o «salvo vista», la visita e la dichiarazione di accettazione o di rifiuto, devono farsi entro dieci giorni dalla data dell'avviso da parte del venditore che la merce si trova nel luogo convenuto; avviso da comunicarsi a mezzo lettera raccomandata o telegramma.

### *Reclamo*

I reclami relativi alla merce (numero dei pezzi, qualità, dimensioni, ecc.) devono essere denunciati al venditore o al suo legale rappresentante con lettera raccomandata o telegramma, entro 8 giorni dallo svincolo, se la merce è stata spedita per ferrovia, o dall'arrivo se è stata trasportata con altro mezzo. In difetto la merce si intende accettata.

Il reclamo deve essere sempre motivato.

Il compratore che reclama non può fare alcun uso della merce,

ma deve custodirla da buon commerciante e tenerla a disposizione del venditore a spese e rischio della parte che risulterà inadempiente.

Quando si tratti di spedizione unica, ma per più partite, il reclamo, avverso una o più partite, non consente al compratore di protestare l'intera spedizione.

Il venditore è tenuto a rispondere al reclamo, entro 3 giorni dal ricevimento di esso; in caso di mancata risposta le spese di giacenza successive restano, in ogni caso, a suo carico.

### *Esclusione della garanzia per l'uso*

Salvo patto scritto contrario, la merce è venduta senza alcuna garanzia riguardo all'uso cui il compratore intende destinarla.

### *Pagamento*

I termini di pagamento decorrono dalla data di spedizione della merce.

I pagamenti fatti a meno di viaggiatori, agenti, ecc., quando non siano espressamente autorizzati dal venditore, non liberano l'acquirente.

### *Pagamento dei titoli cambiali*

Quando sia stato convenuto il pagamento in effetti cambiali (accettazioni o cessioni) i medesimi, con le scadenze pattuite, dovranno essere rilasciati al venditore entro 30 giorni dalla data di spedizione della merce. In difetto, il venditore ha diritto di spiccare egli stesso tratta per l'importo del suo avere e per la scadenza pattuita.

### *Effetti ed assegni*

Gli effetti cambiali, salvo patto diverso, devono essere pagabili in piazze bancarie; in caso contrario le spese di incasso sono a carico del cedente.

Tutti gli effetti (cambiali, assegni bancari, ecc.) si intendono sempre dati al venditore salvo buon fine.



### *Luogo di pagamento*

I pagamenti sono fatti al domicilio del creditore, salvo patto contrario.

### *Sconti*

Lo sconto contrattuale del pagamento a contanti va calcolato sull'importo netto della fattura.

Nessuno sconto spetta al compratore per le somme da lui sborsate per svincolo, spese doganali, tasse e trasporto sulle ferrovie italiane.

Gli spetta invece lo sconto del 2% sul nolo estero sulla merce venduta franco confine.

### *Ritardo di pagamenti*

In caso di ritardo pagamento, il compratore dovrà corrispondere al venditore l'interesse legale.

Se la merce non è ancora consegnata, in tutto o in parte, e il compratore è in mora coi pagamenti, il venditore può, a sua scelta:

- a) risolvere il contratto, totalmente o per la parte da eseguirsi;
- b) chiedere l'adempimento del contratto o l'indennizzo per ritardo pagamento.

### *Tolleranze*

Il fatto, anche ripetuto, che uno dei contraenti abbia tollerato l'inadempienza dell'altro, non vale come deroga ai patti contrattuali od agli usi.

### *Mediazione*

L'intervento del mediatore non è abituale in tali contrattazioni. La mediazione per compravendita di legname in genere (anche per la vendita coattiva) è del 2% ed è dovuta dal solo venditore sull'incasso effettivo dedotto il nolo ferroviario, le altre tasse e le

spese confinali.

Per i legnami nostrani è dell'1,00% e, salvo patto in contrario, è carico di entrambe le parti.

### b) Compensati

Non sono stati accettati usi.

### c) Mobili e infissi

Non sono stati accettati usi.

### d) Carri da strada

Non sono stati accettati usi.

### e) Lavori in sughero

Non sono stati accettati usi.

## *Capitolo Dodicesimo*

# PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTOFONOCINEMATOGRAFICHE

## a) Carta e cartoni

### C a r t a

#### 1 - Contrattazione

La carta è contrattata a peso, oppure a risma o pacchi, del peso nominale convenuto. La risma di carta stesa è, di regola, composta da 500 fogli. La risma di carta allestita e piegata (bianca o rigata) è composta di 400 fogli.

Le commissioni ricevute, come pure i regolamenti di conti eseguiti a mezzo degli agenti dei fornitori, sono sempre soggetti alla

riserva di approvazione da parte della Casa venditrice.

Detta riserva deve essere sciolta non oltre 20 giorni dall'assunzione dell'ordinazione. Il silenzio equivale ad approvazione.

Il committente nel proprio ordinativo deve specificare con la massima chiarezza:

- la quantità con il numero delle risme oppure il peso complessivo;
- la qualità con riferimento ad un tipo, marca o campione;
- Il colore o la tinta, con riferimento ad un tipo, marca o campione;
- il formato in centimetri, essendo la minima frazione ammessa il mezzo centimetro;
- il peso in Kg. per risma, oppure in grammi per metro quadrato;
- la collatura: senza colla, mezza colla, collata leggermente, collata forte, collata alla gelatina;
- il grado di liscivatura e di lucidatura: ruvida, liscivata in macchina, monolucida, calandrata fortemente;
- l'allestimento, l'impacco e l'imballaggio desiderato;
- tutte le condizioni convenute: prezzo, termine di spedizione, pagamento, trasporto, se franco o assegnato, ecc.

## 2 - Ordinanze speciali

Nei casi di ordinazioni per speciali produzioni, il committente è obbligato ad accettare, alle condizioni contrattuali, il prodotto in più fino al 10% per le commissioni di almeno 1.000 Kg. Se la commissione è inferiore ai Kg. 1.000 il limite di tolleranza è del 30%.

Nel limite di cui al comma precedente, il committente è obbligato ad accettare la seconda scelta nei limiti sino al 15%. La seconda scelta comporta una riduzione di prezzo del 10%.

Per le carte filigranate, il committente è obbligato a ritirare anche l'eventuale quantitativo, in mezzo formato, fino al 10%.

## 3 - Composizione dell'impasto e collatura

Salvo pattuizioni speciali, il fabbricante è libero di comporre l'impasto come meglio ritiene, alla condizione che il prodotto ri-

sponda alle proprietà del tipo richiesto o del campione base.

Se è convenuta carta senza pasta di legno, s'intende che la carta, pure composta di qualunque genere di fibre vegetali, non deve contenere pasta di legno meccanica. Su questa carta l'analisi può segnare tracce di sostanze legnose, pur non contenendo l'impasto pasta di legno meccanica.

Il grado di collatura della carta deve essere convenuto; in mancanza di pattuizione espressa s'intende che le carte da stampa sono fabbricate con mezzo colla.

## 4 - Peso ed imballaggi

Nel peso nominale della carta, indicata per risma o pacchi, è compreso il peso della confezione della risma, dei pacchi, dei pacchetti o dei rotoli e precisamente il peso della carta da involti, dei cartoncini di rinforzo, dei nastri o dei cordoncini.

Nel peso della carta in rotoli è compresa anche la bobina. Gli involucri di cui sopra sono da considerarsi merce da fatturare. Il valore delle bobine di legno, se rese franche di porto allo stabilimento di produzione della Ditta fornitrice ove è avvenuta la consegna della carta, è accreditato a favore del compratore.

Le bobine di cartone sono fatturate al cliente, lordo per netto. L'imballaggio è sempre fatturato.

## 5 - Termini della consegna

La consegna è eseguita presso la fabbrica o il deposito della Ditta fornitrice, anche se la merce è venduta franco domicilio del compratore.

I termini di spedizione devono essere sempre stabiliti nell'ordinazione. Interruzioni importanti di lavori della fabbrica, dipendenti da cause di forza maggiore, comunicate al committente, esentano dall'obbligo di esecuzione.

Le ordinazioni decadute per causa di forza maggiore non si confermano opeius et il committente ha il diritto di ritenere senz'altro annullate.

La merce viaggia sempre per conto e rischio del committente, anche quando i prezzi sono convenuti per merce resa franco destino.

La merce è assicurata dietro espresso ordine del compratore. Se questi non provvede al ritiro della merce dopo il ricevimento dell'avviso di approntamento della stessa, o non adempie alla condizione alla quale è sottoposta la spedizione da parte del produttore, che se ne sia assunto l'obbligo, i rischi e l'onore della conservazione della merce stessa sono a carico del committente.

#### 6 - Tolleranze

Sul peso per metro quadrato della carta, indicato nella commissione, è ammessa una tolleranza in più o meno nella seguente misura:

- a) Per la carta in formati (escluse le carte da impacco o da imballaggio):
  - sino al 6% per carte inferiori a 20 grammi per mq.
  - sino al 5% per carte del peso da 20 a 40 gr. per mq.
  - sino al 4% per carte del peso da 40 a 60 gr. per mq.
  - sino al 3% per carte del peso da 60 a 180 gr. per mq.
  - sino al 4% per carte del peso da 180 a 240 gr. per mq.
  - sino all'8% per carte del peso superiore ai 240 gr. per mq.
- b) Per tutte le carte a mano ed in genere per tutte le carte asciugate ad aria (gelatinare);
- c) per tutte le carte in rotoli: sino al 5%;
- d) per tutte le carte da impacco e da imballaggio: sino al 6%;
- e) per tutte le carte ondulate: sino all'8%.

L'accertamento della rispondenza del peso effettivo e quello contratto non può essere fatto in base al peso dei singoli fogli, o di pezzi staccati di rotoli eccedenti i limiti di tolleranza.

Se nel contratto è stato indicato un peso minimo o massimo, il limite di tolleranza può raggiungere il doppio dei limiti sopra indicati.

Le carte in formato disteso sono fornite, di regola, 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 5 mm., in più o in meno, sulle due dimensioni.

Eguale tolleranza è ammessa sulla larghezza delle carte in rotoli. Sulle carte rifilate o squadrate la tolleranza ammessa è di mm. 2.

Le carte di paglia greggia vengono normalmente fornite intonse. Leggere differenze di tinta, purezza e tenacità delle carte fornite, non danno luogo a reclami o rifiuto da parte del committente; 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 segnalare, in fattura, al committente.

Nelle forniture di carte speciali, non sono accettati dal fabbricante scarti di ritorno. I rotoli difettosi devono essere tenuti a disposizione del fornitore.

#### 7 - Fatturazione

Se la carta è contrattata a prezzo per risma, il peso da fatturare è quello nominale; se la carta è contrattata a peso, il prezzo da fatturare è sul peso effettivo.

Per differenze di peso, che restino nei limiti della tolleranza, non è ammesso alcun abbuono.

#### 8 - Pagamento

Quando non sono stabilite condizioni speciali di pagamento, si intende convenuto il pagamento per contanti entro 30 giorni e con lo sconto del 2%.

#### 9 - Contestazioni

I reclami, nei casi di vizi facilmente riconoscibili, devono essere fatti nel termine di 10 giorni dal ricevimento delle merce.

Se le contestazioni sono di carattere tecnico, si ricorre all'accertamento della «Stazione Sperimentale per la Cellulosa, la Carta e le Fibre Tessili e Artificiali» di Milano.

#### C a r t o n i

Per i cartoni valgono gli usi suindicati per la carta ad eccezione dei seguenti particolari usi:

1 - *Confezionatura*

Il pacco di cartoni è, di regola, del peso di Kg. 25, ivi compresa la carta da impacco e lo spago impiegato nella legatura.

2 - *Ordinazioni*

Nelle ordinazioni, il committente può indicare la quantità di merce commessa anche per i pacchi da 25 Kg., precisando il numero di fogli per pacco nel formato normale che, di regola è di 7 x 101 centimetri.

I cartoni ordinari, ordinati in base al numero di fogli per pacco, chi da 25 kg. sono fatturati in base al predetto peso teorico per pacco, mentre invece i cartoni fini sono fatturati in base al peso reale del pacco contenente l'esatto numero di fogli richiesti.

3 - *Tolleranze*

Su tutti indistintamente i cartoni è ammessa una tolleranza dell'8% in più o meno sul peso per metro quadrato indicato nella commissione.

Se l'ordinazione è a numero di fogli per pacchi da 25 Kg., la tolleranza ammessa è:

- di fogli 1 in più o in meno per i nn. dall'8 al 20
- di fogli 2 in più o in meno per i nn. dal 22 al 30
- di fogli 3 in più o in meno per i nn. dal 35 al 60
- di fogli 5 in più o in meno per i nn. dal 70 in avanti.

4 - *Formati*

I cartoni vegetali, cuoio e bianco ed i cartoni greggi fabbricati a manomacchina, sono forniti, di regola, non refilati, nel formato netto di circa cm. 70 x 100.

b) *Prodotti tipografici*

Non sono stati accettati usi.

c) *Fonografi, apparecchi fotografici*

Non sono stati accettati usi.

*Capitolo Tredicesimo*

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE

Non sono stati accettati usi.

*Capitolo Quattordicesimo*

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE

a) *Macchine agricole e apparecchi diversi*

*Offerte - preventivi progettati*

1 - L'offerta del fornitore, quando sia fatta per iscritto e sia dichiarata ferma per un periodo di tempo determinato, ha efficacia di proposta contrattuale irrevocabile nel termine prefissato.

Quando nei cataloghi, listini, avvisi, ecc., sia contenuta una offerta, questa s'intende sempre fatta con clausola «salvo venduto».

2 - I preventivi, i disegni e gli altri allegati all'offerta, richiesti dal cliente, in relazione ai dati da lui comunicati, sono, di regola, forniti gratuitamente. Possono, tuttavia, essere convenuti compensi per tutte quelle prestazioni (come misure tecniche speciali, esperimenti preliminari di laboratorio su modelli appositamente predisposti, analisi, ecc.) che in casi particolari venissero richieste al fornitore per lo studio del progetto.

3 - Preventivi, progetti di massima, disegni, illustrazioni, progetti esecutivi, ecc. allegati all'offerta, per chiarire le particolarità della fornitura, sono di proprietà del fornitore; essi hanno carattere strettamente riservato e non potranno essere comunicati a terzi senza sua autorizzazione scritta. Questa disposizione si applica anche quando il cliente abbia pagato un compenso per le prestazioni occorse per la compilazione dei suddetti documenti.

#### Accettazione

- a) - Accettazione da parte del cliente dell'offerta del fornitore. Anche se il fornitore offerente non abbia preso nella proposta un'accettazione per iscritto, può richiederla entro, e non oltre, i cinque giorni successivi a quello dell'accettazione verbale. Nel caso che la richiesta-conferma scritta non prevenga al fornitore entro il termine da lui indicato, la proposta si intende non accettata;
- b) - accettazione da parte del fornitore della proposta (ordinazione) del cliente.

Anche l'accettazione da parte del fornitore dell'ordinazione del cliente deve, su richiesta di quest'ultimo, essere data o confermata per iscritto. Se non è stata richiesta l'accettazione scritta, il contratto s'intende concluso ove il fornitore abbia dato inizio, in qualsiasi modo, all'esecuzione del contratto.

#### Contratto

- 1 - Qualunque impegno verbale o scritto degli agenti privi di rappresentanza non è valido se non confermato dalla ditta.
- 2 - Se il contratto è stato concluso in virtù d'una accettazione per iscritto, o di una proposta, le deroghe alle condizioni del contratto dovranno essere fatte per iscritto.
- 3 - In caso di cessione del contratto, il cedente non è liberato dagli obblighi assunti verso il fornitore senza espresso consenso di costui.
- 4 - Se nulla è convenuto in contrario, le spese di contratto sono a carico del fornitore.

#### Oggetto del contratto

- 1 - L'oggetto del contratto è costituito da quando è dettagliatamente specificato nella proposta accettazione o nei documenti allegati alle medesime.
- 2 - Per le vendite che non comportano la posa in opera, tutti i dispositivi di sicurezza, a questi inerenti, debbono essere contrattati separatamente.

#### Pesi - dimensioni - dati tecnici - disegni e progetti esecutivi

1 - I dati contenuti nei preventivi, progetti, disegni, illustrazioni, ecc. facenti parte del contratto, che non si riferiscono ed elementi essenziali della macchina o ad elementi dichiarati tali dalle parti contraenti, s'intendono sempre puramente indicativi. Pertanto, salvo specifica garanzia, le eventuali differenze non possono essere causa di reclami da parte del cliente.

L'eccedenza o deficienza del peso reale in confronto al peso fissato approssimativamente nel contratto non deve superare il 5%. Quando la vendita sia fatta a peso, il prezzo viene computato, con gli eventuali supplementi e le detrazioni del caso, nei suddetti limiti di tolleranza del 5%, sul peso reale.

2 - Le disposizioni di cui al N. 3 relative ad offerte, preventivi e progetti, si applicano anche ai disegni preventivi e ad ogni altro elemento che si riferisca ai progetti esecutivi.

3 - Qualora l'esperienza o le esigenze della lavorazione lo consigliano, il fornitore può apportare lievi modifiche a quei dettagli della fornitura e a quei dati che non sono oggetti di particolare convenzione, senza che da parte del cliente possano essere elevate contestazioni. Varianti sostanziali non sono ammesse senza consenso del cliente.

4 - La fornitura dei disegni d'insieme, di dati costruttivi, di schemi di montaggio, di particolari istruzioni o norme per l'esercizio di apparecchi, macchine, impianti o di quanto altro riguarda l'oggetto del contratto, o di disegni esecutivi per lavori preparatori da eseguirsi sul posto di montaggio, forma oggetto di convenzione speciale.

5 - Le eventuali indicazioni del fornitore sulle opere murarie e sulle fondazioni non implicano la sua responsabilità nei riguardi della esecuzione. Il cliente dovrà provvedere al calcolo dei suddetti elementi secondo la natura del terreno e di materiali impiegati.

#### Prezzi

Salvo particolari clausole contrattuali, i prezzi si intendono stabiliti per consegna all'officina o al magazzino del fornitore, compreso il carico ma escluse le spese di imballaggio, di trasporto, di dogana, di scarico e di montaggio.

### *Condizioni di pagamento*

- 1 - Salvo patto contrario, il pagamento del prezzo deve essere effettuato al domicilio del fornitore. Quando nel contratto venga stabilito il pagamento e «pronta cassa» s'intende che il pagamento deve essere effettuato alla consegna. Ove il termine di pagamento sia indicato nel contratto, con riferimento alla data della consegna.
- 2 - Se nel caso di fornitura con posa in opera, avviene un ritardo nella consegna per colpa del cliente o per circostanze sfavorevoli manifestatesi sul luogo di montaggio e non addebitabili al fornitore, il pagamento deve essere egualmente corrisposto entro il termine prestabilito. L'acquirente avrà diritto a trattenere il 5% del prezzo convenuto che verserà al fornitore non appena avrà eseguito l'impianto.
- 3 - L'eventuale accettazione di effetti cambiali, in conto pagamento, è sempre subordinata al buon fine degli effetti stessi e non comporta novazione.
- 4 - Sull'importo dei pagamenti ritardati decorreranno, dal giorno della rispettiva scadenza, senza alcuna formale dichiarazione di mora, gli interessi legali salvo diversa pattuizione. Quando si faccia luogo a consegne ripartite, il pagamento, ove non sia diversamente disposto, viene suddiviso in quote proporzionali al valore di ogni singola partita consegnata. Il mancato tempestivo pagamento delle quote alle scadenze convenute, dà diritto al fornitore di sospendere le ulteriori consegne, salvo ogni altro diritto a termini del contratto.
- 5 - Salvo stipulazione contraria, il pagamento di forniture o prestazioni complementari originariamente non previste, sarà fatto alla presentazione della relativa fattura.

### *Termini di consegna e risoluzione del contratto per causa di forza maggiore*

- 1 - Il termine di consegna decorre dal momento della conclusione del contratto. Quando il cliente si sia impegnato di fornire dati di fatto, disegni, documenti della fornitura entro un termine determinato e, senza colpa del fornitore, incorra in un ritardo,

quest'ultimo ha il diritto di prolungare corrispondentemente i termini di consegna.

- 2 - Il termine di consegna è fissato per i giorni lavorativi.
  - 3 - Nei casi di forza maggiore e nei casi fortuiti è ammessa una proroga del termine di consegna corrispondente al periodo di tempo durante il quale la forza maggiore o il caso fortuito ha spiegato effetto.
- Non appena si verifichi qualcuna delle suddette circostanze, il fornitore è tenuto a darne comunicazioni al cliente.
- 4 - Se il ritardo della consegna è imputabile al fornitore, il cliente può richiedere, a titolo di risarcimento danni, la corresponsione, per ogni settimana intera lavorativa di ritardo, dello 0,20% del prezzo fissato per l'intera fornitura, nel caso di totale consegna ritardata, e dello 0,20% dell'importo parziale, qualora il ritardo si riferisca a singole consegne ripartite.

### *Consegna*

- 1 - Per le forniture che non comportano la posa in opera, la consegna s'intende effettuata alla data di ricezione, da parte del cliente, della comunicazione che la macchina è a sua disposizione nello stabilimento o nei depositi del fornitore, pronta per la spedizione, o alla data della consegna al vettore, se così convenuto. Da tale momento il rischio e il pericolo dei materiali passa al cliente. Il fornitore non assume, pertanto, alcuna responsabilità relativa ad eventuali avarie che si verificassero dal momento in cui i materiali costituenti la fornitura lasciano i locali del fornitore.
- 2 - Nelle forniture che comportano, invece, la posa in opera, la consegna s'intende effettuata nel momento in cui il montaggio è ultimato e da esso il cliente ne assume il rischio ed il pericolo.

### *Imballaggio*

- 1 - L'imballaggio non è compreso nei prezzi e viene fatturato al suo costo. Esso non si riceve di ritorno, salvo convenzione contraria.
- Gli imballaggi speciali dovranno essere richiesti dal cliente.

### *Spedizione e trasporti*

- 1 - Qualora venga pattuito che la spedizione sia fatta a cura del fornitore, la spedizione s'intende fatta sempre per conto, rischio e pericolo del cliente, anche quando, per effetto di particolari clausole contrattuali, la ditta fornitrice assume la spesa di trasporto e di montaggio.
- 2 - In mancanza di particolari clausole o di speciali istruzioni del destinatario la ditta fornitrice effettua la spedizione secondo le migliori regole, ma non assume alcuna responsabilità per danni, salvo che questi derivino da inosservanza di disposizioni espressamente impartite dal cliente ad accettate per iscritto.
- 3 - Le spedizioni vengono coperte da assicurazioni solo su richiesta scritta del cliente e a sue spese.
- 4 - I ritardi della spedizione causati dal cliente, oltrepassati 30 giorni dall'invio dell'avviso che la macchina è pronta per la spedizione, danno diritto al fornitore di addebitare al cliente la spesa di immagazzinaggio e custodia. In tal caso il fornitore, su richiesta scritta ed a spese del cliente, deve assicurare quanto è oggetto materiale della fornitura contro i danni per incendi.
- 5 - Il fornitore non risponde dei ritardi di spedizione che si verificano senza sua colpa ed in tal caso, per le forniture comprendenti la posa in opera, il termine di consegna contrattuale subisce una corrispondente proroga, fermo restando le disposizioni riguardanti i termini stabiliti in contratto per il pagamento, osservando per questi la disposizione di cui al N. 2 delle condizioni di pagamento.
- 6 - Il cliente non è esonerato da rischi e responsabilità posti a suo carico quando anche alle operazioni di carico e trasporto sia presente un rappresentante della ditta fornitrice.

### *Montaggio*

- 1 - Il montaggio è a carico del fornitore soltanto ove ciò risulti espressamente dal contratto o da una successiva convenzione.
- 2 - In ambo i casi valgono le seguenti disposizioni:
  - a) - il cliente, tempestivamente e a sue spese, deve eseguire tutti i lavori di movimento di terra, scavo, drenaggio, fondazioni, impalcature, ecc.; a suo carico sono anche i materiali necessari per la loro esecuzione;

- b) - egli deve fornire, tempestivamente, e a sue spese, gli operai, mezzi e materiali, nonchè assicurare le condizioni ambientali idonee per l'esecuzione delle opere.
- 3 - Il fornitore procede all'invio dei montatori solo quando sono già a piè d'opera le parti della fornitura indispensabili per il montaggio e quando tutti i lavori preliminari, convenuti tra fornitore e cliente, sono eseguiti nel modo prescritto dal fornitore, e cioè in modo che possano essere convenientemente collocati i materiali dell'impianto, ed il montaggio possa procedere senza incidenti ed ininterrottamente fino alla fine, anche quando il montaggio è a carico del fornitore.
- 4 - Se la messa in opera viene ritardata per incidenti verificatisi sul posto di montaggio, non imputabili al fornitore, le maggiori spese e danni per l'attesa e per gli eventuali viaggi dei montatori, sono a carico del cliente.
- 5 - Se il fornitore lo richiede, il cliente è tenuto a controllare le ore di lavoro dei montatori, riassumerle e comunicarle al fornitore con una distinta settimanale.
- 6 - Il montaggio s'intende ultimato nel momento in cui può iniziarsi l'impiego effettivo dell'oggetto della fornitura, anche se, per qualsiasi causa, manchi ancora qualche accessorio che non pregiudichi il funzionamento.
- 7 - Il cliente deve rilasciare ai montatori una dichiarazione scritta di montaggio ultimato e di presa in consegna del macchinario sotto la sua responsabilità.
- 8 - Il fornitore risponde del lavoro dei propri dipendenti inerente la fornitura ed in conformità agli ordini da lui impartiti, ma non risponde di tutti quei lavori che non sono a suo carico, e che siano stati eseguiti sulla sola richiesta del cliente.
- 9 - Ogni variante che il cliente intendesse fare apportare durante il montaggio deve essere convenuta col fornitore ed implica, in quanto necessaria, una corrispondente proroga del termine di consegna contrattuale.
- 10 - Gli importi per assicurazioni infortunistiche ed assistenziali sono a carico del contraente che corrisponde i relativi salari.
- 11 - Senza pregiudizio dell'osservanza delle norme in vigore sulla tutela dell'igiene del lavoro, nel caso in cui sul luogo di montaggio i montatori non abbiano modo di provvedersi di vitto e di al-

loggio, dovrà provvedervi lo stesso cliente; gli oneri relativi saranno a carico del fornitore nella misura che dovrà essere convenuta prima dell'inizio del montaggio.

12 - Nel caso in cui in base a contrattazione separata, senza previsione di un compenso globale, il montaggio venga eseguito da fornitore, questi ha diritto al rimborso dei salari, delle spese e delle competenze varie.

#### *Collaudo*

1 - Il collaudo si esegue secondo le norme regolamentari, le norme contrattuali e gli usi speciali relativi alle diverse categorie di macchine e, in difetto secondo le norme stabilite dal fornitore.

2 - Quando è convenuta la posa in opera, il collaudo viene eseguito nell'officina del fornitore, prima della spedizione.

3 - È in facoltà del cliente di assistere al collaudo personalmente o a mezzo di un suo rappresentante dandone, però, al fornitore un congruo preavviso. In mancanza di esso il collaudo avrà luogo anche in assenza del cliente al quale saranno comunicati i risultati.

4 - In caso di fornitura, comprensiva della posa in opera, il cliente può richiedere il collaudo complessivo entro 30 giorni alla data di ultimazione del montaggio.

Qualora in tale periodo non si fossero verificate le condizioni indispensabili per effettuare il collaudo, esso verrebbe rimandato al momento in cui tali condizioni si verificheranno. La consegna s'intenderà eseguita a montaggio ultimato, però quando la fornitura non può essere collaudata che a montaggio ultimato e questo è stato eseguito da terzi, il fornitore, se richiesto, può presenziare il collaudo. Egli in tal caso, non risponde dei difetti che risultino dipendenti dal fatto che terzi non abbiano eseguito il montaggio a perfetta regola d'arte.

5 - Delle operazioni di collaudo viene redatto processo verbale sottoscritto dagli intervenuti in numero di esemplario corrispondenti a quello degli interessati che hanno il diritto di inserirvi le proprie deduzioni e riserve.

6 - In mancanza di pattuizioni speciali le spese di collaudo sono a carico del cliente salvo il caso di accertata inadempienza del fornitore.

7 - Il collaudo della macchina, se favorevole al fornitore ovvero l'omissione di richiesta collaudo da parte del cliente nel termine previsto dal precedente N. 4, importa accettazione della macchina da parte del cliente, ma non pregiudica la responsabilità del fornitore ai sensi delle seguenti disposizioni.

#### *Garanzie*

1 - Il fornitore nei termini di garanzia contrattuali, deve sostituire, modificare o riparare, a sua scelta e senza alcun compenso, tutte quelle parti della macchina che dovessero risultare difettose per materiale impiegato o per imperfetta costruzione, al fine di rendere la macchina stessa idonea agli usi cui è destinata. La denuncia dei difetti deve essere fatta per iscritto al fornitore entro 8 giorni dalla scoperta dei difetti stessi. La denuncia non esime il cliente dall'eseguire i pagamenti alle scadenze pattuite.

2 - Nelle vendite dirette a commercianti del ramo, che abbiano magazzino di deposito o di vendita, e che in tale qualità risultino iscritti presso la Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura competente per territorio, il decorso della durata della garanzia resta interrotto per il periodo di giacenza della macchina nei magazzini del commerciante fino al giorno della vendita al cliente ed, in ogni caso, per un periodo non maggiore di un anno, salvo pattuizioni speciali. Il commerciante che intende far valere questo diritto deve documentare la data di vendita della macchina.

3 - Il fornitore non assume alcuna responsabilità per i danni derivanti da colpa del cliente e dei suoi dipendenti, nell'uso e nella manutenzione della macchina e per destinazione di essa ad usi diversi.

4 - Sono del pari esclusi da ogni garanzia gli utensili eventuali forniti a corredo della macchina a quelle parti di essa che, per la natura o per il modo di impiego, sono soggette ad usura continua e rapida. La garanzia non si stende alle parti accessorie dell'impianto elettrico eventualmente fornito con la macchina per il suo funzionamento.

5 - Al fine di rendere possibile al fornitore le riparazioni e sostituzioni che si presentino necessarie in dipendenza della garanzia, il cliente accorderà al fornitore un congruo termine. Egli dovrà inoltre fornirgli, a sua richiesta, il personale e i mezzi di cui al paragrafo relativo al montaggio.



- 6 - Le parti della fornitura tolte o sostituite diventano di proprietà del fornitore.
- 7 - Nel caso che da parte del cliente o di terzi vengano eseguite riparazioni o modifiche alla macchina senza il consenso del fornitore, resta esclusa ogni responsabilità di questi per le conseguenze da esse derivanti.
- 8 - Il decorso del periodo di garanzia è sospeso per la durata e la esecuzione dei lavori di sostituzione o riparazione necessari.
- Tale sospensione è limitata a quelle parti della fornitura che non possono venire utilizzate per causa di difetti riscontrati.
- 9 - L'assunzione della garanzia, ai sensi del presente articolo, esclude ogni ulteriore pretesa del cliente per la risoluzione del contratto, per riduzioni di prezzo e per danni diretti e indiretti.
- 10 - Tali disposizioni non si applicano alle vendite di macchine usate o di occasione, come tali dichiarate in contratto.

#### *Rea della merce*

Salvo per le parti da sostituire o da riparare, ai sensi del precedente paragrafo, i materiali forniti non si accettano di ritorno senza espressa pattuizione e gli eventuali reclami sulla regolarità della fornitura devono essere fatti entro 8 giorni dal ricevimento della macchina.

- b) Mezzi di trasporto (velocipedi, moticidi, autoveicoli, trattori, aeromobili e natanti)

Non sono stati accertati usi.

#### *Capitolo Quindicesimo*

### PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

- a) Perle, gemme e pietre preziose, naturali e sintetiche

Non sono stati accertati usi.

- b) Marmo, pietre ed alabastro lavorato

Non sono stati accertati usi.

- c) Calce, cementi e gesso

Non sono stati accertati usi.

- d) Materiali da costruzione

#### *Laterizi*

La compravendita di tali prodotti avviene verbalmente o a mezzo commissione. L'unità base di contrattazione, sia per i mattoni pieni e forati, sia per le tegole, è il migliaio.

Solai e tavelle vengono contrattati a mq., e i tavelloni a pezzo, secondo le dimensioni, mentre le canne fumarie a metro lineare.

Come per gli altri prodotti, la clausola «circa», concordata con il cliente che la fornitura da consegnare possa essere aumentata o diminuita del 10%.

Le fabbriche, su richiesta, possono effettuare anche lavorazioni di tipi diversi da quelli sottoelencati, prodotti in largo uso:

- Mattoni pieni e semipieni.....cm. 6 x 13 x 26
- Mattoni forati con 4 fori.....cm. 8 x 12 x 24
- Mattoni forati con 6 fori.....cm. 9 x 13 x 26
- Mattoni forati con 21 fori (4 mattoni) cm. 26 x 26 x 13
- Tegole comuni ..... cm. 40 x 50
- Tegole piane o marsigliesi
- Pezzi speciali di tegole marsigliesi

- e) Porcellane e maioliche e terraglie

Non sono stati accertati usi.

- f) Lavori di vetro e cristallo

I vetri vengono prodotti presso gli stabilimenti della SIV (Socie-

tà Italiana Vetro) di S. Salvo e Società collegate e controllate (ILVED, FLOVETRO, SVS).

L'attività produttiva del centro vetrario SIV, che ha raggiunto un alto grado di automazione, si svolge secondo i metodi più moderni.

Le produzioni primarie comprendono:  
— vetro stampato e cioè grandi lastre di vetro, con disegni, per interni;

— Vetro retinato, che è un vetro stampato, rinforzato internamente da una rete metallica;

— Float - che è un tipo di vetro particolare, con caratteristiche ragionabili a quelle del cristallo, ottenuto con processo tecnologico molto avanzato.

I tipi di vetro sopra menzionati vengono approntati, per la vendita, in grandi lastre o nelle varie misure convenzionali previste dai listini.

La SIV esegue operazioni di commercio anche di fibre di vetro, ossia di filati e pannelli impiegati in particolare nell'industria edilizia come materiale coibente. Le fibre di vetro in commercio sono di due tipi principali:

— filati di fibre e rocche;

— pannelli di veli di fibre.

La SIV ha, infine, un settore di seconde lavorazioni del vetro che riguardano:

— vetri di sicurezza per auto - e cioè parabrezza, laterali, deflettori e lunotti - la cui produzione, per la maggior parte, viene destinata direttamente alle case produttrici di autovetture come primo equipaggiamento, mentre una modesta quota è destinata ai ricambisti.

La produzione delle vetrate per auto avviene in conformità delle caratteristiche specifiche fissate dalle case costruttrici di autoveicoli;

— Vetri di sicurezza per edilizia - e cioè laminati e temperati per porte, docce, divisorii, ecc. da impiegare in edilizia.

La vendita della produzione del vetro in lastre e delle vetrate per auto viene effettuata sia in Italia che all'estero.

Le vendite effettuate in Italia avvengono:

— direttamente - ai grossisti, agli industriali trasformatori o agli utilizzatori per i prodotti in lastre e per le fibre di vetro;

— alle case automobilistiche per le vetrate destinate al primo equipaggiamento delle autovetture;

— indirettamente - con la collaborazione di procacciatori d'affari - per quanto concerne le forniture ai ricambisti per i vetri auto e alcuni settori specifici di impiego per le fibre di vetro.

All'estero le vendite di vetro in lastre per uso industriale vengono effettuate, normalmente, a mezzo di agenti e di Società appositamente costituite sia in Francia che in Germania, che vengono compensati con una percentuale che varia dal 3% al 5% in relazione ai prezzi realizzati, al fatturato e a tutte le altre condizioni favorevoli all'azienda. I vetri per auto invece, sono venduti direttamente alle fabbriche di autovetture o ai ricambisti.

I contratti vengono conclusi prevalentemente per iscritto ed i pagamenti, secondo i prezzi pattuiti, sono normalmente dilazionati ed effettuati mediante rimessa diretta o ricevuta bancaria.

Le vendite vengono effettuate, generalmente, franco destinazione e le spese di imballaggio e trasporto sono a carico dell'Azienda.

### *Capitolo Sedicesimo*

## PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

Non sono stati accertati usi.

### *Capitolo Diciassettesimo*

## PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA

Non sono stati accertati usi.

### *Capitolo Diciottesimo*

## PRODOTTI DI INDUSTRIE VARIE

Non sono stati accertati usi.

TITOL O VI

CREDITO, ASSICURAZIONI, BORSE VALORI

---

*Capitolo Primo*

U S I B A N C A R I

- 1) *Operazioni di credito documentario* (artt. 1527, 1530 Cod. civ.)

Gli Istituti ed Aziende di credito, nelle operazioni di credito documentario, si attengono, ai sensi degli artt. 1527 e 1530 Cod. Civ., alle «Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari» accertati dalla Camera di Commercio internazionale.

- 2) *Pagamento del prezzo nella vendita contro documenti* (art. 1528 Cod. civ.)

Se nella vendita contro documenti il contratto non dispone circa il pagamento del prezzo e degli accessori, il pagamento stesso deve essere eseguito nel momento e nel luogo in cui avviene la consegna dei documenti indicati dall'art. 1527 del Cod. civ.

Se il pagamento di cui sopra deve avvenire a mezzo di Istituto od Azienda di Credito, i documenti devono essere presentati all'Istituto od Azienda di credito incaricato, durante l'orario di apertura degli sportelli.

- 3) *Pagamento diretto del compratore dopo il rifiuto opposto dagli Istituti od Aziende di credito, all'atto della presentazione dei documenti secondo le forme d'uso* (art. 1530 Cod. civ.)

Quando il rifiuto da parte di un Istituto o Azienda di credito al pagamento del prezzo dei documenti al presentatore degli stessi è fatto verbalmente, la prova del rifiuto è data dal verbale di offerta reale dei documenti stessi.

- 4) *Interesse di conto corrente* (misura non pattuita)

Quando la misura degli interessi, a carico della clientela, non è stata pattuita gli Istituti od Aziende di credito conteggiano gli interessi stessi in conformità alle condizioni e norme che regolano le

operazioni ed i servizi bancari e comunque in misura non inferiore al prime-rate vigente.

Gli interessi nella misura determinata come sopra decorrono anche sui saldi dei conti debitori della clientela chiusi per qualsiasi motivo e sono regolati trimestralmente producendo a loro volta interessi.

5) *Obblighi degli Istituti ed Aziende di credito nel deposito di titoli a custodia ed amministrazione* (art. 1838 comma 2° Cod. civ.)

Nel deposito di titoli a custodia ed amministrazione si intendono assunti a semplice custodia dagli Istituti ed Aziende di credito i titoli non quotati nelle Borse italiane e che non siano generalmente conosciuti sulla piazza ove viene costituito il deposito, escluso pertanto ogni obbligo dell'Istituto o Azienda di credito di chiedere in tempo utile le istruzioni al depositante per l'esercizio del diritto di opzione, per richiamo di decime e per la conversione dei titoli, nonchè di incassare i dividendi i premi o rimborsi di titoli estratti. L'Istituto od Azienda di credito esegue tuttavia le istruzioni che il cliente di propria iniziativa abbia tempestivamente impartito.

6) *Deposito di titoli a custodia ed amministrazione presso Istituto od Azienda di credito* (misura del compenso) (art. 1838 comma 3° Cod. civ.)

Nel deposito di titoli a custodia ed amministrazione gli Istituti ed Aziende di credito percepiscono un compenso in misura non inferiore a quella fissata nella condizioni e norme che regolano le operazioni ed i servizi bancari.

7) *Sub deposito e raggruppamento dei titoli al portatore*

Gli Istituti e le Aziende di credito hanno facoltà di sub-depositare, anche senza darne avviso al depositante, i titoli al portatore presso organismi che ne permettono la custodia e l'amministrazione accentrata.

Qualora si tratti di titoli aventi caratteristiche di fungibilità, o quando altrimenti possibile, gli Istituti e le Aziende di credito pos-

sono procedere al raggruppamento di tali titoli ovvero consentirne il raggruppamento da parte dei predetti organismi e restituirne al depositante altrettanto della stessa specie e quantità.

8) *Termine per l'esercizio del diritto di opzione*

Nelle richieste inviate ai depositanti di titoli a custodia ed amministrazione, il termine ultimo - entro il quale le istruzioni per l'esercizio del diritto di opzione devono pervenire agli Istituti ed alle Aziende di credito - è fissato nel quinto giorno lavorativo antecedente quello stabilito come ultima seduta di quotazione in Borsa del diritto, onde consentire l'esecuzione delle istruzioni ricevute ovvero, in mancanza di istruzioni, la vendita al meglio, se possibile, per conto dei clienti, nonchè ogni altra incombenza relativa.

9) *Termine usuale per il preavviso di recesso dal contratto per apertura di credito a tempo indeterminato* (art. 1845 Cod. civ.)

Nelle aperture di credito a tempo indeterminato e nelle operazioni bancarie regolate in contro corrente, di cui all'art. 1855 Cod. civ., il recesso può essere esercitato col preavviso anche di un solo giorno, ferma restando la sospensione immediata dell'utilizzo del credito.

10) *Liquidazione interessi nei mutui ipotecari e nelle operazioni bancarie in genere.*

Nel calcolo degli interessi di frazione d'anno sui mutui e nel calcolo degli interessi a carico della clientela nelle operazioni bancarie in genere, gli Istituti od Aziende di credito computano i giorni secondo l'anno civile e dividono il numero così ottenuto per il divisore fisso dell'anno commerciale.

Nel caso di effetti, oggetto di sconto cambiario o finanziario, non pagati a scadenza, gli interessi di mora a carico del cliente sono conteggiati nella misura stabilita dalle condizioni e norme che regolano le operazioni ed i servizi bancari e comunque in misura non inferiore al prime-rate vigente.

### 11) Chiusura del conto corrente e interesse composto

Nelle operazioni bancarie l'interesse degli interessi (interesse composto) è calcolato portando in conto:

- a) per i conti depositi non vincolati, l'interesse semplice maturato annualmente;
- b) per i conti e depositi vincolati, l'interesse semplice maturato alle relative scadenze o annualmente;
- c) per i conti correnti, anche saltrariamente debitori, l'interesse semplice maturato alla fine di ogni trimestre, cioè a fine marzo, giugno, settembre e dicembre.

L'interesse così portato in conto, produce a sua volta l'interesse nella stessa misura.

### 12) Rinnovazione di precedente operazione cambiaria

Nella rinnovazione di una precedente operazione cambiaria gli Istituti ed Aziende di credito fanno figurare contabilmente due distinte operazioni: lo sconto del nuovo effetto e l'estinzione dell'effetto in scadenza.

### 13) Fondi (o somme) a disposizione - Significato bancario

Le espressioni «fondi a disposizione» o «somme a disposizione» stanno ad indicare somme tenute a disposizione di terzi e giacenti presso gli Istituti od Aziende di credito in attesa di ritiro da parte dei beneficiari. Dette somme sono infruttifere.

### 14) Accredito in conto «salvo buon fine»

L'importo degli assegni bancari, assegni circolari, vaglia ed altri titoli similari è accreditato con riserva di verifica e salvo buon fine e non è disponibile prima che l'Istituto od Azienda di credito ne abbia effettuato l'incasso: La valuta applicata all'accreditamento determina unicamente la decorrenza degli interessi senza conferire al correntista alcun diritto circa la disponibilità dell'importo.

È tuttavia in facoltà dell'Istituto od Azienda di credito di rendere disponibile l'importo anche prima di averne effettuato l'incasso.

so. In caso di mancato incasso, all'Istituto od Azienda di credito spettano tutti i diritti ed azioni compresi quelli di cui all'art. 1829 del Cod. civ.

La pratica suddetta è seguita anche nel caso di effetti accreditati salvo buon fine.

### 15) Esecuzione di incarichi ricevuti dagli istituti ed Aziende di credito (art. 1856 Cod. Civ.)

Gli incarichi che gli Istituti e le Aziende di credito operanti in Italia ricevono dall'estero sono regolati dalla legge italiana.

### 16) Diminuzione del valore dei beni dati a garanzia (art. 1850 Cod. civ.)

Se il valore dei beni dati a garanzia dell'anticipazione bancaria, siano essi titoli e/o merci, diminuisce di un decimo o più rispetto al valore che essi avevano al tempo del contratto, gli Istituti ed Aziende di credito, anche ai fini dell'art. 1850 Cod. Civ., usano accordare per il reintegro della garanzia un termine di cinque giorni oltre il quale l'Istituto od Azienda di credito ha il diritto di far vendere senz'altro avviso il pegno.

### 17) Interessi di mora su rate scadute di mutui e finanziamenti (art. 1283 C.C.)

Nel caso di mancato pagamento alla scadenza di quanto dovuto dal debitore per capitale, interessi ed accessori, gli Istituti e le Aziende di credito percepiscono, su tutte le somme rimaste insoluite, gli interessi di mora a decorrere dal giorno di scadenza fino al giorno della valuta del pagamento effettuato.

## Capitolo Secondo

### USI DELLE ASSICURAZIONI

Non sono stati accertati usi.