

USI DELLA PROVINCIA DI LUCCA



CAMERA
DI COMMERCIO
DI LUCCA

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
LUCCA

USI DELLA PROVINCIA DI LUCCA

REVISIONE 1995

PRESENTAZIONE

La raccolta degli usi, che sono lieto di presentare, costituisce la revisione degli usi precedenti, che la Camera di Commercio compie ogni cinque anni per disposizione di legge, allo scopo di accertare quali di essi siano caduti in desuetudine e quali invece siano sorti e si siano consolidati negli anni. Tenendo presente non tanto le aspettative delle singole categorie economiche, quanto il concetto giuridico di uso, inteso come il comportamento seguito da un determinato gruppo sociale con la convinzione di obbedire ad un comando giuridico.

Ma non sempre gli usi sono rilevanti per il nostro diritto. Questo avviene in due ipotesi; quando manca la norma legislativa che disciplina la fattispecie, oppure quando c'è un' esplicita menzione della legge, che richiama gli usi. E' questo il caso degli usi c.d. negoziali che attualmente sono i più diffusi nel nostro sistema giuridico. Nel dare alle stampe questo volume desidero ringraziare anche a nome del Consiglio e della Giunta Camerale, i componenti della Commissione provinciale per la revisione degli usi e in modo speciale il Prof. Luciano Bruscutiglia e il Dr. Angelo Antuofermo, che l'hanno presieduta con rigore e competenza, consentendo di portare a termine il lavoro di revisione in maniera degna di ogni elogio.

DR. CLAUDIO GUERRIERI
Presidente della Camera di Commercio
di Lucca

"Affinché l'esistenza dell'uso possa correttamente dichiararsi, esso non solo deve riguardare una materia idonea, ma deve altresì risultare dal consolidatosi, e quindi non accidentale, spontaneo compimento di una serie di atti uniformi, praticati dalla generalità degli appartenenti ad una collettività di operatori per corrispondere all'esigenza di risolvere un conflitto di interessi tra le due parti di un rapporto giuridico".

Ministero dell'Industria e del Commercio, Circolare n. 1695/C del 2 luglio 1964.

INTRODUZIONE

La Commissione provinciale, legislativamente chiamata (R.D. 20 settembre 1934, n. 2011) a provvedere alla compilazione ed alla revisione periodica degli usi locali (artt. 34 e ss.), ritiene opportuno dar conto brevemente delle fasi di svolgimento dei lavori e dei modi di operare assunti.

A seguito di una lodevole iniziativa del Suo Presidente, i lavori sono stati preceduti da una presa di coscienza del significato, della funzione ed efficacia attuale dell'uso o consuetudine normativa (art. 1 preleggi) e della sua differenziazione sotto il profilo ontologico e pragmatico da altri fatti sociali non normativi (in particolare dagli usi c.d. negoziali, di fatto, tecnici, interpretativi, etc.).

Pur tenendo conto del notevole - dal punto di vista sia quantitativo che qualitativo - travaglio culturale che ancora impegna la dottrina giuridica intorno alla natura ed al fondamento della consuetudine, la Commissione ha ritenuto di accedere ancora alla tradizionale configurazione della consuetudine legale (normativa o giuridica), che ne individua gli elementi costitutivi nella ripetizione generale, costante ed uniforme di un determinato comportamento posto in essere con la convinzione di adempiere ad un obbligo giuridico.

Non sono parse, infatti, decisive le critiche avanzate dalla dottrina - incentrate essenzialmente sulla rilevanza dell'elemento psicologico (*opinio iuris ac necessitatis*) - secondo la quale (per restare alle revisioni concettuali più incisive) quella costruzione si esaurirebbe in un circolo vizioso presupponendo quel diritto (oggettivo) che essa, quale fonte, dovrebbe contribuire a costruire. Si osserva, infatti: o uno è già obbligato ed allora il momento normativo non può essere individuato nella consuetudine, ma risiede in una vera e propria norma giuridica già esistente, o uno non è già obbligato ed allora la consuetudine sorge da un errore di diritto, col risultato di giungere all'assurda affermazione che un errore (collettivo) di diritto si prospetta quale fonte di norme oggettive (BOBBIO).

Tuttavia l'autorevole rilievo perde la sua apparente forza persuasiva appena si consideri, in generale, che il richiamarsi all'*opinio iuris ac necessitatis* non significa presupporre la preesistenza di un obbligo positivo in senso stretto, quanto un'esigenza di giustizia (BARBERO) e, più specificatamente, che la stessa revisione critica sovrappone erroneamente due stati del fenomeno consuetudine: l'uso valutato nella sua evoluzione e l'uso considerato al momento in cui ha raggiunto la sua rilevanza giuridica. Infatti è dato constatare che da una fase (genetica) in cui il membro di una gens tiene una determinata condotta a seguito di un processo psichico interiore, si passa ad altra fase nella quale il processo acquista il carattere di maggiore esteriorità,

sicché il medesimo soggetto ritiene ora il comportamento obbligatorio, anche perché il gruppo sociale in cui vive lo ritiene tale.

In sostanza è d'obbligo operare una distinzione non solo logica ma anche storica tra l'opinio iuris ac necessitatis che caratterizza il primo momento ed il riconoscimento dell'obbligatorietà dell'uso che caratterizza il vero momento normativo dell'uso quale fonte di diritto oggettivo. In tale prospettiva risulta agevole la soluzione della vexata quaestio circa la distinzione tra usi normativi ed usi negoziali, tecnici, i fatto, ecc. (con funzione integrativa o interpretativa del contenuto del contratto o di determinate clausole dello stesso), sul rilievo che questi ultimi non hanno subito sotto il profilo oggettivo e/o soprattutto soggettivo quella esteriorizzazione necessaria per farli assurgere a dignità di fonte normativa integrativa o suppletiva della legge.

Nella specie va avvertito che nella raccolta di usi della Provincia di Lucca (ovviamente di quelli dei quali è stato possibile l'accertamento) è contenuto - come del resto in tutte le altre raccolte - un maggior numero di usi della seconda specie che non della prima: ed è naturale che sia così solo che si osservi che gli usi normativi costituiscono la linfa nuova della legge che via via ne assorbe il contenuto in ragione della dimostrata ed apprezzata capacità di efficace mezzo di disciplina dei rapporti umani.

LA COMMISSIONE PROVINCIALE
PER LA REVISIONE DEGLI USI

COMMISSIONE PROVINCIALE PER LA REVISIONE DEGLI USI

Presidente Prof. Avv. Luciano Bruscutgia

Vice Presidente Dr. Angelo Antuofermo

Componenti
Sig. Giovanni Berti
Sig. Pietro Coselli
Sig. Adelmo Fantozzi
Dr. Michele Francesconi
Sig. Stefano Tesi
Dr. Mauro Mungai
Sig. Alessandro Gabriele
Sig. Giuliano Cesaretti
Avv. Marco Brancoli
Dr. Claudio Del Prete
Dr. Mario Petrocchi
Notaio Giorgio Garzia

Segretario Dr. ssa Ilaria Raffanti

Hanno collaborato il Dr. Francesco Fenudi e la
Dr.ssa Gabriella De Blasio

PARTE PRIMA

TITOLO I

Usi ricorrenti nelle contrattazioni in genere

I. Clausole speciali

Le principali clausole relative al commercio marittimo sono:

CIF - La clausola CIF comprende il costo, il nolo e l'assicurazione con i rischi normali di navigazione. E' escluso il rischio di guerra quando esso non sia espressamente richiesto.

FOB - Per merce FOB s'intende merce resa franco di ogni spesa a bordo della nave.

FIO - Free in and out significa che l'imbarco, lo stivaggio, il distivaggio e lo sbarco sono a carico rispettivamente del caricatore e del ricevitore.

II. Merce viaggiante

Quando un contratto si riferisce a merce viaggiante s'intende che questa è già stata consegnata al vettore per il trasporto a destino ed esso ha già rilasciato il documento rappresentativo che è "la polizza di carico".

TITOLO II

Comunioni tacite familiari¹

¹ Non esiste in Provincia tale istituto.

TITOLO III

Compavendita, permuta e locazione di immobili urbani

Cap. 1) COMPRAVENDITA E PERMUTA¹

I. Mediazioni

La provvigione spettante al mediatore per la compra-vendita o permuta di immobili urbani è la seguente: 2% da parte del compratore e 2% da parte del venditore.

Il diritto del mediatore a ricevere la provvigione sorge al momento della stipulazione del preliminare, detto anche "compromesso".

II. Spese Tecniche

Quando non sia diversamente pattuito ed un solo tecnico abbia provveduto alla preparazione degli atti necessari per la stipulazione di un contratto di compravendita di immobili, le spese relative sono di spettanza dell'acquirente secondo gli usi di Viareggio e della Versilia, e sono invece da ripartirsi in parti uguali secondo gli usi vigenti nel resto della provincia.

Cap. 2) LOCAZIONI²

I. Durata della locazione

In tutto il territorio della provincia, la durata usuale della locazione è di un anno.²

¹ La provvigione spettante al mediatore nella permuta si calcola sul valore maggiore fra quelli dichiarati nel contratto.

² Questo uso si ritiene valido per i rapporti non soggetti alla legislazione vincolistica.

II. Termini della disdetta

In tutta la provincia la disdetta deve farsi tre mesi prima della scadenza della locazione³.

III. Mediazioni

- REVISIONATI
- a) La provvigione spettante al mediatore nella locazione di beni immobili per la durata di un anno o superiore ad un anno e' la seguente: in tutta la provincia 5% da corrispondersi da ambedue le parti al mediatore sul canone di un anno.
 - b) La provvigione spettante al mediatore nelle locazioni stagionali od inferiori ad un anno e' la seguente: in tutta la provincia 5% da corrispondersi da ambedue le parti al mediatore sul canone di locazione per il periodo contrattato.

³ Vedi nota n. 2.

TITOLO IV

Compravendita, affitto e conduzione di fondi rustici usi agrari

Cap. 1) COMPRAVENDITA

I. Mediazioni

Tariffe delle mediazioni per la compra-vendita dei beni rustici ed aziende agrarie con relative scorte:

- a) Pietrasanta, Forte dei Marmi, Seravezza e Stazzema: 1,50% dal compratore ed 1,50% dal venditore;
- b) resto della provincia: 1% dal compratore e 2% dal venditore.

Cap. 2) AFFITTO DI FONDI RUSTICI

I. Disdetta del contratto

Nei comuni della piana lucchese, tranne Altopascio e Montecarlo, e nei comuni di Camaiore, Massarosa e Viareggio, la disdetta deve essere data entro il 30 aprile per il rilascio del terreno al 1° novembre.

Invece nei comuni della Media Valle del Serchio e nei Comuni della Garfagnana, fatta eccezione per Camporgiano, Castelnuovo, Pieve Fosciana, San Romano e Villa Collemandina, la disdetta deve essere data entro il 30 giugno, per il rilascio del terreno al 31 dicembre.

Infine nei comuni di Altopascio, Montecarlo, Camporgiano, Castelnuovo, Pieve Fosciana, San Romano, Villa Collemandina, Forte dei Marmi, Pietrasanta, Seravezza e Stazzema, la disdetta deve essere data entro il 31 luglio per il rilascio del terreno al 31 gennaio¹.

¹ Questo uso si ritiene valido per i rapporti non soggetti alla legge n. 203/82 art. 2 e 4.

II. Scorte morte

L'affittuario, nel caso sia stata effettuata la stima delle scorte al momento della consegna deve restituire al locatore tutte le scorte morte esistenti sul fondo alla fine dell'affittanza, salvo l'eventuale conguaglio tra la stima iniziale e quella finale².

Cap. 3) MEZZADRIA

I. Rilascio dei poderi e termine per la disdetta

In provincia il rilascio dei poderi avviene il 31 gennaio e la disdetta dovrà essere notificata entro il 31 luglio.

In tutto il territorio della Provincia la casa colonica viene sempre riconsegnata il 31 gennaio.

Il rilascio del terreno e della stalla con relativi annessi e connessi viene effettuato in alcune zone al 1° novembre ed in altre al 31 gennaio. Il rilascio del terreno e della stalla con relativi annessi e connessi, in linea di massima, si effettua al 1° novembre là dove la semina del grano e' effettuata dal colono entrante ed al 31 gennaio dove la semina viene effettuata dal colono uscente.

Nel caso in cui tale rilascio avvenga il 1° novembre, il colono uscente concede all'entrante una stanza e l'uso di cucina.

Nel caso in cui sul podere esista un terreno olivato il colono uscente, ove non avesse ultimato la raccolta delle olive entro il 31 gennaio, ha diritto ad ottenere dal colono entrante l'uso di un vano per il ricovero del prodotto ancora da raccogliere, per tutto il tempo necessario alla ultimazione della raccolta, e comunque non oltre il 31 marzo.

II. Scorte vive e morte

La valutazione e riconsegna delle scorte vive e morte viene effettuata in alcune zone, al 1° novembre ed in altre al 31 gennaio, e, in linea di massima, al 1° novembre là dove la semina viene effettuata dal colono entrante e nel mese di gennaio dove la semina viene effettuata dal colono uscente.

² L'uso è applicabile nell'ipotesi di cui all'art. 35 della legge n. 203/82.

III. Semina del grano

Nei comuni della Garfagnana e nei Comuni di Barga, Coreglia, Altopascio, Montecarlo, Forte dei Marmi, Pietrasanta, Seravezza e Stazzema, oltre alla porzione del Comune di Porcari a confine col comune di Altopascio, la semina del grano e la successiva raccolta vengono effettuate dal colono uscente.

In tutti gli altri comuni della provincia la semina del grano viene effettuata dal colono entrante.

IV. Consegna delle scorte morte

In ogni comune della provincia la consegna delle scorte morte viene fatta al momento della consegna del terreno per numero, quantità e qualità, fatta eccezione per i comuni di Forte dei Marmi, Pietrasanta, Seravezza e Stazzema, nei quali il colono entrante paga all'uscente la metà del valore delle scorte morte.

Cap. 4) CONDUZIONE A COLONIA PARZIARIA O IN COMPARTICIPAZIONE

Valgono, limitatamente ai casi in cui ne sia possibile l'applicazione, gli usi della Mezzadria, di cui al precedente capitolo 3.

Cap. 5) CONDUZIONE A COLONIA MIGLIORITARIA

(Non esiste in provincia tale tipo di conduzione).

Cap. 6) CONDUZIONE IN ENFITEUSI

(Non si sono accertati usi particolari).

Cap. 7) ALTRE FORME DI CONDUZIONE

(Non si sono accertati usi particolari).

Cap. 8) USI AGRARI

I. Pascolo

Nei 17 comuni della Garfagnana esiste la libertà di pascolo nei castagneti durante tutto l'anno, ad eccezione del periodo della raccolta delle castagne.

II. Ruspa o ruscola

In tutto il territorio della provincia è in uso l'esercizio della ruspa o ruscola delle castagne, delle ulive, dell'uva, del grano e del granturco subito dopo ultimata la raccolta, salvo che per quest'ultimo non sia stata effettuata la raccolta meccanica.

III. Fossi di confine

La pulitura dei fossi di confine, se comuni, viene fatta dai confinanti in parti uguali. Ciascun frontista provvede alla propria proda o gli interessati dividono i fossi nel senso della lunghezza.

IV. Usi nella raccolta delle olive

Le olive che cadono naturalmente nel fondo inferiore del vicino appartengono al proprietario della pianta.

Questi può entrare nel fondo e pulire la zona sottostante alla pianta, delimitando l'ampiezza dell'area per mezzo di una perpendicolare dalla fronda più sporgente sino al suolo e tracciando, quindi, una zona semicircolare.

Se il fondo del vicino è coltivato, il proprietario della pianta può raccogliere il frutto, ma deve risarcire gli eventuali danni causati alle colture.

Se esistono piante prospicienti, appartenenti a diversi proprietari e le cui fronde si intrecciano, la zona di raccolta viene determinata di comune accordo.

Durante l'abbacchiatura del frutto, i proprietari si accordano circa il giorno in cui intendono effettuarla, in modo che l'operazione non avvenga nello stesso tempo. Prima di abbacchiare, il proprietario delle piante deve accertarsi che quello del fondo vicino abbia provveduto a raccogliere i frutti caduti.

In caso di abbacchiatura, quando i frutti siano proiettati lontano sul fondo confinante, non si procede alla delimitazione di un'area di raccolta.

Quando le olive cadono su un viottolo o su una strada da piante prospicienti, appartenenti a diversi proprietari, la raccolta dei frutti si effettua dividendo con linea longitudinale la strada o il viottolo, in relazione alla maggiore o minore sporgenza delle piante.

V. Frangitura delle olive

Il pagamento del corrispettivo per la frangitura delle olive viene effettuato mediante la corresponsione di una somma di denaro o di una quantità di olio secondo una percentuale concordata tra le parti.

TITOLO V

Compravendita di prodotti

Cap. 1) PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

BOVINI

I. Contrattazioni

Le contrattazioni avvengono, di solito, verbalmente, quasi sempre a mezzo di mediatore (sensale).

II. Modo di vendita

Per il bestiame da macello e da latte la vendita è fatta normalmente per capo.

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

La vendita a peso vivo su piazza s'intende stipulata con tutte le spese a carico del venditore fino alla consegna, che avviene subito dopo il riscontro del peso.

E' d'uso una tara di Kg. 2 a capo, se la vendita avviene a peso vivo e di Kg. 3 a capo - compreso il gancio - se la vendita avviene a peso morto.

In quest'ultima ipotesi il prezzo viene calcolato sul peso dell'animale spoglio di visceri, della testa, delle zampe (tagliate rispettivamente al ginocchio e al garretto), e della pelle, che appartengono al compratore.

Per i vitelli di latte, invece, venduti a peso vivo per il macello, viene riconosciuta una tara di Kg. 2 per ogni capo che non superi i 100 Kg. di peso; per i capi che superino i 100 Kg. di peso, la tara è di Kg. 3 a capo.

III. Consegna

La consegna si fa nella stalla del venditore o sul mercato.

In caso di vendita del bestiame "a vista" o "a peso vivo", le spese di trasporto sono a carico del compratore. Se l'incarico al terzo trasportatore venga affidato dal venditore, il compratore è obbligato al rimborso di quanto pagato dal venditore al trasportatore.

Nel caso di vendita "a peso morto" il trasporto è invece sempre a carico del venditore.

Nella compravendita i danni che eventualmente si siano verificati prima della consegna (deperimento o morte) sono a carico del venditore.

Nella contrattazione del bestiame di allevamento e da macellazione, le espressioni "sulla fune" o "alla fune", oppure "come sta sta" significano che il bestiame viene ritirato e pagato immediatamente, e che è esclusa qualsiasi garanzia per vizi o difetti o sanità della bestia da parte del venditore.

Per le bestie da macello, quando all'atto della macellazione l'autorità sanitaria disponga il solo sequestro dei visceri, il danno è sempre sopportato dal compratore.

IV. Pagamento

Per i bovini da macello il pagamento si fa all'atto della consegna.

Il compratore ha facoltà di ritirare la bestia acquistata, immediatamente o nei giorni successivi purché non oltre gli otto giorni.

V. Garanzia per vizi occulti

Nel commercio del bestiame, le parole "sano e da galantuomo" o "sano per l'arte del contadino" oppure "a tutti i buoni patti", esprimono che si garantisce la sanità del bestiame medesimo e la sua immunità da difetti.

La garanzia varia a seconda della destinazione dell'animale; per il bestiame da macello la garanzia è limitata alle malattie e difetti che pregiudicano in qualunque modo l'immissione delle carni al consumo, od importano la declassificazione delle stesse per il consumo; per il bestiame da latte la garanzia si estende, oltre che alle malattie suddette, anche alla produzione del latte, quando questa sia stata formalmente dichiarata dal venditore.

Nella vendita del bestiame da macello, nonostante la limitazione di cui sopra, relativa alla garanzia, il venditore, ad evitare sue responsabilità, è obbligato a denunciare al compratore quei difetti o vizi che possano renderne pericolosa la custodia.

La durata della garanzia decorre dal giorno susseguente alla consegna.

VI. Denuncia delle malattie o dei vizi occulti e termine per l'azione redibitoria

La garanzia del venditore per i vizi della cosa venduta di cui all'articolo 1490 del Codice Civile, per la vendita di animali è, ai sensi del successivo articolo 1496, regolata come segue:

sono ritenuti malattie e vizi redibitori, nelle contrattazioni dei bovini, quelli riportati nel seguente prospetto:

Denominazione del vizio redibitorio	Termine entro il quale deve essere presentata la denuncia del vizio redibitorio
Tubercolosi	giorni 40 dalla consegna
Cenurosi cerebrale	giorni 40 dalla consegna
Epilessia	giorni 40 dalla consegna
Malattie croniche e subacute degli apparati: circolatorio, respiratorio, digerente ed urinario	giorni 8 dalla consegna
Malattie infettive ed infestive (compresa afta epizootica)	giorni 8 dalla consegna
Malattie che sono causa di sterilità	giorni 15 dalla consegna
Prolasso dell'utero e della vagina	giorni 8 dalla consegna
Zoppicature croniche purché intermittenti	giorni 8 dalla consegna
Vizi d'animo (rustichezza o restio, rifiuto ostinato a lasciarsi mungere o poppare, ombrosità, cozzate)	giorni 3 dalla consegna

La denuncia verbale può farsi tanto al colono quanto al fattore od al proprietario; per la sua efficacia occorre che venga convalidata dall'azione giudiziale da esperirsi entro il termine di 40 giorni dalla consegna. Tale termine è stabilito a pena di decadenza per far valere la garanzia anche in via d'eccezione.

VII. Obblighi del compratore e del venditore nei riguardi di vizi redibitori

Ogni quálvolta il compratore abbia denunciato una malattia od un vizio da lui ritenuto redibitorio, il venditore avrà diritto di verificare o far verificare tale malattia o vizio. L'animale in contestazione rimarrà, frattanto, custodito dal compratore nella sua stalla, a meno che questi non ritenga opportuno far custodire l'animale presso stalla di terzi sotto la sua responsabilità.

Il compratore non ha diritto di agire per la risoluzione del contratto se, dopo la denuncia della malattia, abbia sottoposto l'animale a lavoro facendo, come suol dirsi, atto di proprietà, e così pure se abbia praticato all'animale stesso cure speciali, a meno che non avessero carattere di evidente urgenza.

La presenza di un corpo estraneo ingerito dall'animale, prima della consegna, non dà luogo all'azione redibitoria se non ha causato fenomeni morbosi subacuti o cronici, clinicamente accertati, agli apparati digerente, circolatorio e respiratorio.

VIII. Verifica delle malattie e dei vizi

La malattia dell'animale contestato è accertata da un veterinario, nominato da ciascuna delle parti contraenti ed in presenza delle stesse; viene invece accertata da un esperto, nominato da ciascuna delle parti ed in presenza delle stesse, se trattasi di semplice vizio d'animo.

Detto accertamento viene effettuato, normalmente, durante il termine stabilito per la garanzia.

IX. Modalità della restituzione

Qualora sia convenuta la restituzione dell'animale il compratore lo riconsegna nello stesso luogo dove lo ricevette, ed ivi il venditore ha l'obbligo di riceverlo.

X. Precauzioni in caso di malattia

Sopravvenendo nell'animale una malattia di carattere comune od un accidente qualsiasi, nel periodo in cui trovasi in contestazione, il compratore dovrà assicurarsi che il venditore ne venga immediatamente informato, ed è obbligato a prestare le cure più urgenti che nel caso specifico avrà dovuto farsi suggerire da persona tecnica.

Se il venditore non risponde o non si presta in alcun modo, si intende che egli riconosce od accetta quanto è stato disposto dall'acquirente. Lo stesso deve dirsi qualora egli abbia incaricato una terza persona a provvedere.

XI. Effetti e presunzioni conseguenti a morte

Se l'animale ammalato muore entro un periodo di garanzia in conseguenza della malattia o del vizio di natura redibitoria, il danno è tutto a carico del venditore.

Nel caso in cui non sia possibile stabilire a chi spetti la responsabilità della morte, di solito i contraenti convengono di dividere il danno fra loro in parti uguali.

Se un animale muore entro le 24 ore dalla consegna, si presume che la morte sia avvenuta per malattia preesistente alla vendita; quindi il venditore, salvo che non provi che l'animale sia morto in conseguenza di incuria da parte del compratore o per cause accidentali, deve restituire il prezzo al compratore e, se conosceva il vizio o la malattia dell'animale, risarcirlo del danno subito.

XII. Conseguenze per le vendite a coppia o a gruppo

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

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

XIII. Vacche lattifere e gravide

L'acquirente di una vacca da latte ha diritto di restituirla al venditore se ha riscontrato che non lo produce nella quantità stabilita.

E' ammessa però una tolleranza in meno fino a due litri giornalieri. Il difetto di produzione quantitativa del latte va denunciato entro i tre giorni successivi a quello della consegna a pena di decadenza dall'azione di risoluzione del contratto.

A seguito di tale denuncia, inoltrata nei termini, il venditore può recarsi presso la stalla del compratore per effettuare la prova del quantitativo di produzione ed esigere che la prova sia effettuata con tutte le buone regole della tecnica.

A prova riuscita cessa ogni responsabilità del venditore.

La prova del latte effettuata nella stalla del venditore, prima della consegna, deve ritenersi definitiva.

Se una vacca è stata garantita gravida, e si constata che non è tale, il compratore ha diritto alla risoluzione del contratto.

Se nel contratto viene indicata l'epoca nella quale la vacca si sgraverà, è tollerato il ritardo di un mese e, trascorso questo termine, il compratore ha diritto ad un indennizzo proporzionato alla produzione del latte.

L'aborto che si verifica entro i tre giorni dalla consegna dà luogo a risoluzione del contratto salvo che consegua ad incuria da parte del compratore od a cause accidentali.

Il parto, il feto morto e le conseguenze che ne derivano, come pure l'aborto successivo al terzo giorno dalla consegna, stanno a carico del compratore, salvo che si possa provare che la morte del feto e l'aborto siano dovuti a cause preesistenti al contratto.

Se una bestia viene venduta gravida e figlia nella stalla del venditore, la compravendita può essere risolta mediante semplice richiesta verbale, da farsi nel più breve tempo possibile, da una delle parti all'altra.

Di solito, pur non essendovi tenute, le parti effettuano nuove trattative di compravendita.

Se la vaccina resta acquisita al compratore, il venditore è responsabile del fecondamento (pulita di parto o di petto).

XIV. Mediazione

La provvigione della mediazione per la compravendita di bestiame da vita è stabilita in ogni caso (sia che si tratti di vacche da riproduzione e di vitelle e vitelli) in una misura che varia da L. 20.000 a L.50.000 a seconda del valore della bestia gravanti sul venditore; per il bestiame da macello è stabilita, per buoi, vacche, tori, vitelloni, nella misura di L. 10.000 a capo gravante sul venditore e di L. 5.000 a capo gravante sul compratore.

EQUINI

I. Contrattazioni

Le contrattazioni degli equini avvengono di solito verbalmente, quasi sempre a mezzo di mediatore.

II. Consegna

Si fa alla stalla del venditore o sul mercato, salvo convenire diversamente se la distanza è notevole.

III. Pagamento

Si fa in contanti alla consegna dell'animale. Talvolta si dà la caparra completando il pagamento ad un termine convenuto.

IV. Garanzia per vizi o difetti occulti e termine per la denuncia degli stessi e per l'azione redibitoria.

Sono ritenuti malattie e vizi redibitori nelle contrattazioni degli equini quelli riportati nel prospetto seguente:

Denominazione del vizio redibitorio	Termine entro il quale deve essere presentata la denuncia del vizio redibitorio
Malattie croniche e subacute degli apparati: circolatorio, respiratorio, digerente ed urinario	giorni 10 dalla consegna
Malattie infettive ed infestive	giorni 8 dalla consegna
Zoppicature cróniche purché intermittenti	giorni 8 dalla consegna
Oftalmia periodica ed altre malattie dell'occhio se non presentano alterazioni visibili al profano	giorni 40 dalla consegna
Capostorno	giorni 8 dalla consegna
Ticchio	giorni 3 dalla consegna
Vizi d'animo	giorni 3 dalla consegna

Per le verifiche dei vizi e l'esercizio dell'azione redibitoria entro i 40 giorni dalla consegna, valgono le norme esposte per i bovini.

V. Mediazioni

Le mediazioni per cavalli, muli ed asini, anche per macellazione, salvo diversi accordi tra le parti, vengono stabilite nella percentuale seguente:

- Cavalli e muli: 1% da ambo le parti
- Asini: 1,25% da ambo le parti.

Il mediatore non ha diritto ad alcun rimborso spese.

SUINI

I. Contrattazioni

I suini sono contrattati per gruppo o branco od anche per capo e di solito verbalmente.

II. Vendita e pagamento

Per i suini venduti per la macellazione è concessa una tara di Kg. 3 sul peso vivo.

Per i capi venduti a peso vivo o a vista, se trattasi di suini da allevamento il pagamento è effettuato entro 8 giorni dalla consegna, se trattasi di suini da macello il pagamento avviene all'atto della consegna.

Per i capi venduti a peso morto il pagamento avviene all'atto della macellazione.

III. Malattie redibitorie e loro denuncia

Sono ritenute tali tutte le malattie infettive ed infestive.

La denuncia di tali malattie deve essere fatta per gli animali da macello subito dopo la macellazione e per gli animali venduti per l'allevamento entro otto giorni dalla consegna. La denuncia della malattia, nel tempo stabilito, salvo l'esperimento dell'azione redibitoria fino al 40° giorno dalla consegna, come per i bovini.

IV. Mediazioni

Salvo diversi accordi fra le parti, le mediazioni sono stabilite nella misura seguente:

- suini grassi: L. 1.000 a capo gravante sul venditore per partite superiori a 10 capi;

- lattonzoli e magroni: L. 500 a capo gravante sul venditore per partite superiori a 10 capi.

Per partite inferiori a 10 capi non si è formato un uso in ordine alla misura della provvigione per la mediazione.

Il mediatore non ha diritto ad alcun rimborso spese.

OVINI

I. Contrattazioni

Gli ovini sono contrattati per gruppo o branco od anche per capo e di solito verbalmente.

II. Vendite e pagamento

Per gli ovini da macello venduti a peso vivo non vi è alcuna tara.

Le spese sono a carico del venditore fino alla consegna che avviene dopo il riscontro del peso.

A peso morto gli ovini devono essere pesati già freddi, con testa, fegato e coratella.

Le vendite sono fatte sulla parola e qualche volta per scritto per determinare l'epoca della consegna. Comunque all'atto della consegna dovrà effettuarsi il pagamento integrale del prezzo.

III. Malattie redibitorie e loro denuncia

Sono ritenute tali le malattie infettive ed infestive. La denuncia viene fatta secondo le norme stabilite per i suini.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

FRUMENTO E GRANAGLIE IN GENERE

I. Qualità

In genere si usa determinare la qualità su campione reale³, che viene custodito aperto (raramente si ricorre al suggellamento) dal compratore e dal mediatore o solo da quest'ultimo.

Quando la qualità si determina su denominazione viene specificato:

- per il grano tenero:
 - a) peso specifico;
 - b) umidità;
 - c) percentuale di impurità totale;
- per il grano duro:
 - a) peso specifico;
 - b) umidità;
 - c) percentuale di impurità totale;
 - d) bianconati e atteneriti.

Sia per il grano tenero che per il grano duro, in mancanza di precisazione, si usa il termine "sano, secco, leale, mercantile", buona media dell'annata.

- per il granturco:
 - a) maggese (primo raccolto);
 - b) scagliolo (ibridi americani);
 - c) marano;
 - d) sessantino e cinquantino (secondo raccolto).

II. Condizionamento

Il granturco può essere acquistato anche sul campo allo stato naturale, così come proviene dalla mietitrebbia, nel qual caso viene conteggiato il bonifico sul prezzo contrattuale per l'eccedenza di umidità in base all'indice del 14%, tenendo inoltre conto delle spese di essiccazione.

³ Per campione reale si intende il campione prelevato dalle partite in contrattazione.

III. Quantità

Solo per le vendite con la clausola "circa" è in facoltà del venditore consentire una tolleranza del 5% in più o in meno della quantità contrattata; diversamente la quantità venduta si intende bloccata.

IV. Contrattazioni

In genere si contratta a voce e quando si fa per scritto il contratto assume il seguente schema:

Data	
Compratore	
Venditore	
Mediatore	
Merce	
Qualità	1
Condizionamento.....	2
Quantità: q.li.....	3
Luogo di consegna o ritiro	4
Prezzo: lire (a q.le).....	4
Pagamento	5
Tele	5
Condizioni particolari.....	6

V. Luogo di consegna

In mancanza di precisazione la consegna s'intende fatta franco camion partenza, sia nel caso in cui la merce sia confezionata in colli oppure sfusa.

VI. Termini di consegna e di ritiro

La consegna può essere prontissima, cioè entro 2-3 giorni; pronta entro 8 giorni; a termine.

In mancanza di precisazione, la consegna ed il ritiro devono avvenire entro 8 giorni dalla stipulazione del contratto.

¹ Occorre indicare se: a) secondo campione reale; b) su denominazione.

² Deve essere indicato se: a) sano secco; b) sano stagionato a...

³ Indicare se: a) precisi; b) circa.

⁴ Deve essere indicato se: a) lordo, in tela per merce; b) netto, tela esclusa, di peso uniforme di chilogrammi...

⁵ Le varie indicazioni sono: a) a fornire; b) a rendere; c) per merce.

⁶ Quelle eventuali esistenti oltre quelle di carattere generale contenute nel capitolo.

VII. Prezzo

Il prezzo è sempre riferito al quintale, che può essere al lordo od al netto dell'imballo; nel primo caso, salvo diversa pattuizione, le tele sono fornite dal venditore ed i colli sono aggiustati al lordo; nel secondo caso, le tele sono fornite dal compratore franco azienda ed i colli sono aggiustati al netto.

La merce può comunque essere consegnata in colli non calibrati e, salvo diverse pattuizioni, è previsto un abbuono di L. 50 al q.le a favore del compratore.

VIII. Pagamento

In genere il pagamento viene effettuato al momento del ritiro della merce od al primo incontro sul mercato locale (entro 8 giorni), salvo diversa indicazione.

Nelle contrattazioni con i produttori il pagamento avviene al ritiro od alla consegna della merce.

IX. Reclami ed abbuoni

Eventuali difetti o vizi della merce (carbone, muffa, presenza di semi nocivi, etc.) debbono essere denunciati dal venditore al momento della contrattazione, anche se la vendita viene fatta su campione reale; in difetto il compratore può richiedere a sua scelta il corrispondente abbuono sul prezzo o rifiutare la merce.

Quando la somma degli abbuoni in base alle risultanze analitiche ufficiali o peritali, per differenza di qualità, condizionamento etc., supera il 10% del valore della merce, il compratore può rifiutare la partita.

Per qualunque reclamo e contestazione che il compratore intendesse sollevare al venditore per la merce ricevuta, deve essere data comunicazione verbale o direttamente al venditore o tramite mediatore, entro due giorni successivi (non festivi) al ricevimento, o a mezzo lettera raccomandata o telegramma da spedire entro il termine suddetto.

X. Peso e cali di viaggio

In genere quando la merce viene venduta alla condizione di "franco partenza", il peso deve essere controllato al ricevimento.

Se il prodotto è venduto alle condizioni di "sano secco" non sono ammessi cali di viaggio; se invece è venduto alla condizione di "stagionato" o comunque di umidità superiore alla normale, è tollerato un calo dello 0,25%.

Ciò naturalmente nel caso in cui la merce sia venduta franco arrivo.

XI. Arbitrato

Le contestazioni che possono sorgere tra le parti in genere vengono risolte dal mediatore o, in difetto, da arbitri, amichevoli compositori, i quali giudicano, ex bono ed aequo, senza alcuna formalità di legge, previa accettazione delle parti.

XII. Mediazione

Salvo casi rari, nei quali la misura della provvigione per la mediazione viene ancora corrisposta riferita al quintale (da un minimo di L. 100 ad un massimo di L.200 per le piccole partite) normalmente la provvigione è pari allo 0,35% sul valore, gravante sia sull'acquirente che sul venditore.

PRODOTTI ORTOFRUTTICOLI

Premesso che per le compravendite che si verificano nei mercati all'ingrosso valgono gli appositi regolamenti, quanto segue riguarda solo le operazioni che si svolgono alla produzione.

I. Contrattazioni

Il contratto per verdure e frutta di solito è stipulato in forma verbale se trattasi di piccole partite, mentre per le partite consistenti è stipulato per scritto. Le contrattazioni avvengono di solito senza intermediari.

II. Qualità

La vendita della frutta e degli ortaggi principali è fatta previa visita della produzione "a forfait", o "a pulisci pianta", oppure con scarto della frutta malata e di quella che non raggiunge una determinata grossezza, secondo il convenuto.

III. Pagamento

Si usa rilasciare una caparra al momento dell'impegno e si attua il pagamento in contanti all'atto del ritiro del prodotto.

IV. Spese

Salvo diversa pattuizione fra le parti, le spese di raccolta fanno carico al venditore, le altre spese (cernita, imballaggio, trasporto) fanno carico al compratore.

V. Consegna

La consegna è fatta sul luogo di produzione, "franco mezzo di trasporto del compratore", salvo diversa pattuizione.

VI. Mediazione

Vengono corrisposte agli eventuali mediatori le provvigioni del 2% da parte del venditore e dell'1% da parte del compratore.

VII. Modalità di vendita nel mercato al minuto di merci individuate a capo ed a numero e non a peso

AGLIO	- Mazzetti di 6 teste o multipli, oppure filze di 25 teste unite per 4 a formare forcone o treccia
BARBE DI PRETE	- Mazzetti da 3 uniti per 5
BARBE AMARE	- Mazzetti da 3 uniti per 5
BARBE ROSSE	- Mazzetti da 3 uniti per 5
PIANTE AROMATICHE	- Mazzetti da 5 rami uniti per 5
CAROTE	- Mazzetti da 5 rami uniti per 5
CAVOLO FIORE e VERZA	- A numero
CAVOLO NERO	- Mazzi da 3 e 5 cime
CIPOLLE SECCHHE	- Mazzi da 5 e da 10
CIPOLLE FRESCHE	- Mazzi da 5 uniti per 5
FINOCCHI	- Mazzi da 10
PORRI	- Mazzi da 5 e da 10
RADICCHIO DA T.	- Mazzetti da 25/30 foglie
RAPINI	- Mazzetti da 5 o 10 cime uniti per 5
RAVANELLI	- Mazzetti da 5 e da 10
SEDANI	- Mazzetti da 5 e da 10
PIANTINE ORTAGGI	- Mazzetti da 10 a 25
VASETTAME	- A numero
FRAGOLE E PRODOTTI DEL SOTTOBOSCO	- Padelle cont. n.10 vaschette di circa 100 grammi ciascuna
CARCIOFI	- A numero

FORAGGI

I. Qualità

Per foraggi, comunemente, s'intende il fieno di erbe varie e, solo quando siano destinate all'alimentazione del bestiame, le paglie di avena e di orzo.

Il fieno è di gran lunga più importante, viene distinto in fieno di prato artificiale (di erba medica, di trifoglio pratense, di trifoglio incarnato) o di filo o misto.

Quest'ultimo si distingue secondo l'epoca del taglio: maggengo o maggese; agostano o guaime o guaimaccio; settembrino o terzarolo o pastura.

Si distingue il fieno di prato gentile (cioè quello prodotto in terreni asciutti o irrigui, ma sani), dal fieno di prato forte (cioè quello che nasce in terreni umidi, frigidi, caratterizzati dalla presenza dell'equisetum o coda di cavallo e di erbe tendenti al palustre).

La qualità viene determinata con visita della merce nel fienile o in campo, sia allo stato fuso che in presse, raramente su campione.

II. Contrattazioni

Le contrattazioni si fanno quasi sempre verbalmente, con o senza il mediatore.

I foraggi vengono contrattati secchi (nel fienile o in campo) ed anche verdi (in piedi, in erba); in quest'ultimo caso i contratti si stipulano a misura del terreno su cui deve prodursi il raccolto a quartiere (pari a mq. 1.002,48) ed a coltra (pari a mq. 4.009,94).

La clausola "franco domicilio del compratore" deve essere espressamente dichiarata.

III. Garanzie del venditore

L'offerta di fieno "buono e mercantile" da parte del venditore garantisce il compratore della sanità e della mercantilità del prodotto anche per quella parte i cui eventuali difetti non potevano rilevarsi durante la visita della partita.

IV. Vizi e difetti

Danno luogo a risoluzione del contratto quei vizi e difetti che rendono il fieno inidoneo ad una buona alimentazione del bestiame. Essi sono: muffa, fieno troppo fermentato (o ribollito), polvere, giallo e fieno impantanato.

Quando si contratta fieno conservato all'aperto, di solito, si scarta quella parte di copertura che si è guastata in conseguenza degli agenti atmosferici.

V. Pesatura

Il fieno viene contrattato a quintali e la pesatura ha luogo, generalmente, al peso pubblico più vicino.

Le spese per la pesatura sono in partenza a carico del venditore, mentre le spese per la pesatura di riscontro, nel luogo di destinazione, sono a carico del compratore.

VI. Tolleranze, tare e cali naturali

E' ammessa soltanto la detrazione della tara reale, cioè il peso del veicolo, del copertone, dei cordami, delle stuoie, pali, ecc., occorsi per il trasporto.

VII. Pressatura

Quando i foraggi vengono pressati, la pressatura viene fatta dal venditore o dal compratore, a seconda della pattuizione.

Se i foraggi non sono venduti pressati, vengono venduti messi sciolti sul veicolo.

VIII. Trasporto

Il trasporto viene effettuato a spese dell'acquirente, salvo diversi accordi espressi.

Nel trasporto per ferrovia si usa dichiarare "merce resa franco vagone partenza"; di conseguenza i danni dopo la consegna gravano sul compratore.

IX. Spese

Spettano al venditore le sole spese di carico al fienile; nel caso di spedizione a mezzo ferrovia farà carico al venditore il trasporto alla stazione ed il carico della merce nel vagone.

Per la vendita su veicoli al domicilio del compratore spettano al venditore le spese di carico, trasporto, e scarico della merce.

X. Pagamento

Salvo patti diversi, il pagamento dei foraggi avviene alla consegna, che è fatta al momento della pesatura.

Nei casi in cui si adotta la caparra, questa varia in proporzione dell'entità del contratto e s'intende corrisposta con carattere confirmatorio.

XI. Mediazione

Quando alla conclusione del contratto sia intervenuto un mediatore, devesi ritenere che l'accordo si sia perfezionato per effetto del suo intervento ed egli avrà diritto ad una provvigione massima di L. 150 a quintale da parte del venditore e di L. 75 da parte del compratore.

Il pagamento della mediazione è dovuto alla liquidazione dell'affare.

FIORI E PIANTE ORNAMENTALI FIORI RECISI⁴ E FOGLIAME FRESCO DA ORNAMENTO

I. Specie

La specie e la qualità dei fiori recisi sono determinate dai regolamenti comunitari. Nel mercato di Viareggio sono commercializzati all'ingrosso specie di fiori recisi secondo la quotazione, confezione e presentazione indicate nel prospetto sotto riportato:

SPECIE	QUOT.	CONFEZIONE	PRESENT.
Garofani uniflori	a stelo	mazzi da 20 steli	pacchi da 5 mazzi
Garofani miniatura	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Garofani mini-mini	a stelo	mazzi da 20 steli	pacchi da 5 mazzi
Garofani midi	a stelo	mazzi da 20 steli	pacchi da 5 mazzi
Garofani master	a stelo	mazzi da 20 steli	pacchi da 5 mazzi
Gladioli	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Gerbera	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Iris	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Fresie	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Anthirrinum	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Tulipani	a stelo	mazzi da 20 steli	pacchi da 2 mazzi
Rose	a stelo	mazzi da 20 steli	pacchi da 5 mazzi
Crisantemi	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Liatri	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Colvillei	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Lilium longiflorum	a fiore	mazzi di tanti steli da raggiungere 10-12 fiori generalmente 3-4 steli	pacchi da 5 mazzi
Lilium altri	a stelo		
Tuberose	a stelo		
Gypsophila	a stelo		
Statice	a stelo		

⁴ Il mercato all'ingrosso dei fiori recisi ha sede in provincia, a Viareggio, Via Aurelia Nord. Un apposito regolamento ne stabilisce il funzionamento e, oltre a fissarne l'orario di apertura e la durata, ne disciplina lo svolgimento.

I compratori sul mercato sono:

- a) gli esportatori che acquistano la merce per spedirla ai propri clienti nazionali ed esteri;
- b) i rivenditori che acquistano la merce su un mercato per andarla a vendere su un altro mercato; oppure che acquistano per commercianti esportatori di fiori;
- c) gli ambulanti che acquistano merce sul mercato locale, la imballano ed il giorno stesso la vanno a smerciare su altri mercati.

SPECIE	QUOT.	CONFEZIONE	PRESENT.
Altri fiori recisi (mazzeria minore) calendole/anemoni/aster/ agapantus/cinesino/celo- sia/godezia/ixia/ecc.	a stelo o a mazzi	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Bovardia	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Amarillidi	a stelo	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi

VERDE ORNAMENTALE	QUOT.	CONFEZIONE	PRESENT.
Asparagus plumosus	a mazzi	mazzi da 30-50 steli	pacchi da 5 mazzi
Agrifoglio	a mazzi	mazzi da 10 steli	pacchi da 5 mazzi
Eucalipto	a Kg.	mazzi da 1/2 Kg.	pacchi da 2 mazzi
Ruscus	a Kg.	mazzi da 1/2 Kg.	pacchi da 5 mazzi
Vischio	a Kg.	-----	casse da 20-25 Kg.
Alloro	a Kg.	-----	fasci da 15/25 Kg.

II. Imballaggio

Nel commercio di esportazione la merce viene imballata in scatole di cartone, raramente in cesti di canna. Nel commercio interno la merce viene spedita imballata in contenitori di metallo, di cartone, plastica, o in cesti di canna.

III. Consegna

La merce di esportazione viene consegnata franco stazione di partenza di Pescia. Per il commercio interno viene consegnata franco mercato di partenza.

IV. Controversie

Le controversie che sorgono fra le parti nell'ambito del mercato, all'atto dell'esecuzione delle compravendite, vengono composte immediatamente da una Commissione apposita, su richiesta degli interessati.

V. Pagamento

Le vendite sul mercato si effettuano normalmente a pronta cassa. Per maggior speditezza delle operazioni di acquisto è usanza rilasciare al venditore, col consenso di questo, un biglietto, regolarmente intestato, contenente le seguenti indicazioni:

- a) numero, qualità, prezzo dei fiori acquistati;
- b) nome del venditore o numero del banco da questi occupato.

CONI DI PINO SECCHI APERTI PER ORNAMENTO

I. Qualità

I coni di pino da esportare devono essere di colore chiaro, cioè quelli dell'annata e non coni delle annate precedenti; non devono essere rotti o tarlati e le loro caratteristiche devono corrispondere a quelle indicate nell'ordine.

II. Contrattazioni

Le contrattazioni⁵ avvengono di solito verbalmente, o a mezzo lettera o telex.

III. Quantità

Le quantità sono determinate sia a peso che a numero.

IV. Condizioni di vendita

Essendo prodotti della natura ed avvenendo le contrattazioni con l'estero prima della raccolta della merce, le vendite si effettuano sempre con la clausola "salvo buon raccolto". Nel caso che il raccolto venga a mancare, o per condizioni meteorologiche avverse o per mancanza di fruttificazione delle piante, il contratto si risolve.

V. Imballaggio

Può essere fatto in scatole, sacchi di juta e sacchetti di polietilene. L'onere relativo può essere a carico del compratore o può essere incluso nel prezzo della merce.

VI. Consegna

La consegna al grossista avviene generalmente franco luogo di produzione. Nelle spedizioni all'estero la consegna è generalmente "franco confine italiano" o FOB porto di imbarco. I rischi di viaggio sono a carico del compratore.

⁵ Gli acquisti avvengono in un primo momento da parte dei raccoglitori dai proprietari dei boschi e giardini dove si trovano le varie specie di pinus. I raccoglitori vendono a loro volta il prodotto al grossista, il quale provvede all'apertura di detti coni di pino. Il seme estratto verrà poi venduto per seminare. Il cono aperto, invece, viene venduto, generalmente, a scopo ornamentale all'estero.

VII. Verifica della merce

Il compratore, nel caso riscontri dei difetti, può contestare la merce al venditore entro 8 giorni dal ricevimento della stessa.

PIANTE ORNAMENTALI D'APPARTAMENTO

I. Contrattazioni

Le piante ornamentali da appartamento si trattano sul luogo di produzione; per il prezzo si fa riferimento, generalmente, all'altezza e/o al diametro, nonché alla vigoria delle stesse.

Le talee vengono trattate anche per corrispondenza. Per le specie conformate a cespuglio⁶ il prezzo viene stabilito secondo il numero delle piante riunite nel vaso e sempre con riferimento all'altezza e/o al diametro, nonché alla vigoria delle stesse.

II. Offerte

Le offerte di merce s'intendono sempre fatte "salvo il venduto", anche quando detta clausola non venga esplicitamente dichiarata.

III. Prezzo

Per le piante di Sansevieria Laurenti il prezzo è stabilito in un tanto a foglia, secondo l'altezza; per le Sansevieria Tigrini in un tanto a vasata.

Per le ortensie a numero di fiori.

Per tutte le numerose altre piante verdi e fiorite il prezzo viene fissato sia in base alla grandezza del vaso che al numero dei fiori od alla grandezza ed altezza della pianta.

In catalogo i prezzi si intendono franco stabilimento.

IV. Trasporto

La merce viaggia a rischio e pericolo del committente.

V. Spese

Le spese di trasporto ed imballaggio sono a carico del committente.

⁶ Per cespuglio si intende tanto una sola pianta con ramificazione, quanto più piante riunite in uno stesso vaso.

VI. Reclami

I reclami non sono validi se non pervengono entro cinque giorni dal ricevimento della merce.

Al ricevimento della merce, nell'eventualità che questa non risulti totalmente di gradimento dell'acquirente, questi non può restituirne una parte, ma solo contestarla nei termini di cui al comma precedente.

VII. Pagamento

Il pagamento, salvo accordi diversi, s'intende contrassegno alla consegna.

Cap. 3) PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

LEGNAME COMBUSTIBILE E DA OPERA

I. Contrattazioni

Le contrattazioni avvengono:

- a metro cubo per le tavole grezze, il legname squadrato ad ascia, il legname segato;

- a peso per il cortame, il legno da ardere e gli altri scarti.

A metro cubo ed a peso per il legname rotondo.

II. Misurazione

Per il legname da lavoro nostrano (castagno, noce, faggio) la misura ed il collaudo avvengono in contraddittorio fra il venditore ed il compratore.

I difetti di cipolla, nodo marcio, tarlatura, portano un abbuono proporzionato nella misurazione.

Nel caso di legname trasportato da un luogo all'altro le eventuali differenze di misura devono essere denunciate entro 5 giorni dal ricevimento; la merce è tenuta a disposizione del venditore per le eventuali verifiche.

III. Stagionatura

Di norma il legname da lavoro viene venduto mercantilmente stagionato.

IV. Trasporto

La consegna è fatta sul carro partenza a cura e spese del venditore e la merce viaggia a rischio e pericolo del compratore. Per il legname di provenienza estera la vendita è considerata franco confine da sdoganare.

V. Difetti

Il venditore non è responsabile dei difetti non apparenti del legname. L'accettazione del quale da parte del compratore esonera, in ogni caso, il venditore da ogni responsabilità.

VI. Tolleranza

Nelle consegne dal produttore al rivenditore per il legname di misure normali è in uso una tolleranza del 10% in più o in meno del quantitativo fissato o ordinato. Per le ordinazioni "su distinta" non è ammessa tolleranza di quantità.

LEGNA DA ARDERE

I. Qualità

La legna da ardere si distingue in legna di essenza dolce ed in legna di essenza forte ma, generalmente, si specifica anche la qualità della legna. Nella provincia viene considerata legna di essenza dolce quella di pioppo, ontano, betulla, pino, gelso, castagno, salice, etc.; legna di essenza forte quella di stipa, cerro, quercia, olivo, leccio, carpino, olmo, acacia, frassino, faggio.

II. Pezzature

La legna da ardere viene venduta: all'imposto in pezzatura commerciale da metri 1 a metri 1,10; ai magazzini in pezzatura da stufe di cm. 30 e da caldaie e per caminetti di cm. 60.

III. Modalità di vendita

La vendita avviene a peso.

IV. Stagionatura

La legna da ardere viene venduta con tenore di umidità o stagionatura commerciale; quest'ultima generalmente si considera tale quando è di giorni 60.

V. Spese

Le spese di carico sul mezzo di trasporto sono a carico del venditore.

LEGNAMI RESINOSI

I. Qualità del legname segato

Per gli assortimenti di provenienza austriaca, che sono generalmente i più trattati, si fa riferimento alla convenzione stipulata in data 2 maggio 1953 fra i rappresentanti del Comitato Italiano Tecnico per l'importazione del legno e l'organizzazione commerciale.

I legnami resinosi europei vengono venduti in assortimento "tombante"⁷ ed in assortimenti classificati. La produzione locale di pino marittimo viene, generalmente, trattata in tronchi agli "imposti" sulle rotabili, con o senza corteccia e con misurazione sotto scorza.

II. Misure del legname segato

Con riferimento agli spessori valgono le seguenti distinzioni:

- scurette da 6 a 15 millimetri;
- tavole da 18 millimetri ed oltre.

Con riferimento alla larghezza si hanno due categorie:

- a) sotto misura, da 8 a 15 centimetri;
- b) misure normali, da 16 centimetri in avanti.

III. Tolleranze

Sulla misura degli spessori contrattati è ammessa una tolleranza massima di mm.2. Per le tolleranze di smussi nelle contrattazioni di legname di provenienza austriaca si fa riferimento alla convenzione stipulata in data 2 maggio 1953 fra i rappresentanti del Comitato Italiano Tecnico per l'importazione del legno e l'organizzazione commerciale.

LEGNAME NOSTRANO NON RESINOSO

I. Legname di faggio

Il faggio viene venduto normalmente sotto forma di tavole, tavoloni, panconi refilati e non; più limitatamente sotto forma di legname tondo. La misurazione della larghezza viene fatta a metà e dalle due parti; la misurazione della lunghezza viene fatta con l'asta senza tener conto delle curve. La vendita viene effettuata a metro cubo. La lunghezza si calcola di dieci in dieci centimetri per difetto.

⁷ Per tombante s'intende quello che comprende tutte le scelte, escluso il rotto ed il marcio.

II. Legname di castagno da lavoro

Il legname di castagno viene trattato in tondo (pali, calocchie), in travi, travicelli, tavole, doghe per botti.

- a) tondo: viene contrattato a numero, a peso ed a metro lineare ed a metro cubo;
- b) travi: vengono contrattati a metro cubo ed a metro lineare; la misura a metro cubo viene ottenuta considerando la circonferenza a metà lunghezza;
- c) travicelli: vengono contrattati a metro lineare;
- d) tavole, travi e travicelli a spigolo vivo: vengono contrattati a metro cubo. Le tavole devono avere la lunghezza da metri 1,20 in avanti; la larghezza da cm. 16 in avanti.
- e) doghe per botti: sono contrattate a metro cubo e vengono misurate per pezzo al centro della tavola. Le lunghezze inferiori a 80 cm. vengono considerate sottomisura e sono contrattate a numero.

III. Legname di castagno da tannino

Come legname di castagno da tannino può essere adoperato sia il castagno di alto fusto (di età superiore a 30 anni), che il castagno ceduo. Il castagno di alto fusto viene acquistato in quarti o in tondelli di lunghezza variabile da metri 1 a metri 1,20 e di diametro non inferiore a cm. 12 e non superiore a 40 ed in tronchi di qualsiasi misura. I tondelli che non hanno le misure sopra indicate possono essere rifiutati dallo stabilimento.

Il castagno ceduo deve avere un diametro minimo di 8 cm. ed una lunghezza di m. 1.

Una maggiorazione di prezzo viene accordata per il legname scortecciato.

Il legname da tannino viene contrattato generalmente franco fabbrica, a peso e per tenore di umidità.

IV. Legname di pioppo ed ontano

1) Legname di pioppo:

a) Legname di pioppo da lavoro.

Per legname di pioppo da lavoro si intende quello con diametro in punta non inferiore a cm. 25.

La contrattazione viene fatta a peso ed a misura, in quest'ultimo caso mediante la misurazione sopra scorza del diametro o della circonferenza a metà lunghezza.

b) Legname di pioppo da imballaggio.

Per legname di pioppo da imballaggio si intende quello con diametro in punta variabile da cm. 15 a cm. 25.

La contrattazione avviene in generale a peso e con la scorza.

c) Legname di pioppo per armature (comunemente denominato "da marciavanti").

Per pioppo "da marciavanti" si intende quello con diametro in punta non inferiore a cm. 20; la contrattazione avviene a peso e con la scorza.

Per le tavole "marciavanti" si effettua la contrattazione a misura sotto scorza; si tollera un numero di fori in ogni tavola tale da non pregiudicare la resistenza.

2) Legname di ontano: la contrattazione avviene a peso e sopra scorza; i tronchi devono presentare un diametro in punta non inferiore a cm. 10.

3) Il legname di pioppo ed ontano da cartiera deve avere la lunghezza di un metro ed un diametro minimo di 6 cm.

V. Robinia o acacia

Le contrattazioni vengono fatte generalmente a peso, scorza compresa e, per la paleria, anche a numero.

VI. Legname da triturazione

Il legname da triturazione viene acquistato con lunghezza fino a m.2 e diametro superiore a cm.4. Gli stabilimenti esistenti nella provincia di Lucca per la fabbricazione dei pannelli truciolati acquistano il prodotto già sminuzzato o triturato (volgarmente cippato).

VII. Mediazioni

Le mediazioni per legname da lavoro vengono corrisposte nella misura dell'1% da parte del compratore, del 2% da parte del venditore.

Cap. 4) PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA

PESCA

I. Clausola speciale: muccigna

Nella zona di Viareggio il proprietario della motopesca dà al pescatore, oltre alla remunerazione stabilita per contratto, una quantità di pesce (muccigna) in misura varia.

II. Vendita all'asta obbligatoria

Nel mercato di Viareggio la vendita all'asta avviene sempre con prezzo ascendente. L'asta è eseguita dal produttore (proprietario della motopesca) o da un astatore autorizzato. Per il pesce da fondale è eseguita quasi sempre dal produttore.

III. Unità di base di contrattazione

La vendita del pesce azzurro avviene a casse di 9 Kg. circa, mentre la vendita del pesce da fondale avviene a peso.

CACCIA

I. Specie di selvaggina

La selvaggina si distingue in stanziale e migratoria.

Sono stanziali le seguenti specie: cinghiali, lepri, fagiani, starne, pernici, coturnici, capriolo, daino, cervo, muflone e coniglio selvatico. La selvaggina migratoria è oggetto di contrattazioni nei limiti nei quali la legge consente la commercializzazione.

II. Conclusione del contratto

La contrattazione della selvaggina stanziale viva o morta avviene tra i concessionari di aziende faunistico-venatorie o aziende private di produzione e gli intermediari o acquirenti. La contrattazione della selvaggina stanziale e migratoria abbattuta in territorio di caccia "libero" avviene normalmente tra cacciatore e acquirente.

III. Forma del contratto

Il contratto è verbale con versamento di caparra.

IV. Preavviso di consegna

Il concessionario è tenuto ad avvisare tempestivamente l'acquirente della data nella quale avverranno le singole battute di caccia, mentre gli allevatori consegnano normalmente quando si presenta l'acquirente.

V. Condizioni di vendita

Per gli ungulati come per le altre specie la vendita avviene normalmente a capo, o a peso.

VI. Requisiti della merce

La selvaggina deve essere fresca, cioè di recente o recentissimo abbattimento. Quella viva deve essere esente da malattia.

VII. Bollatura

La selvaggina nazionale comunque commercializzata deve portare il contrassegno prescritto dalla vigente legislazione sulla caccia. Per quanto si riferisce alla selvaggina importata dall'estero, è necessario richiedere il certificato di sanità. La selvaggina viva deve essere accompagnata dal certificato medico veterinario.

VIII. Consegna

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

IX. Pagamento

Il pagamento avviene al momento della consegna in contanti con conguaglio di caparra. La consegna ripartita avviene nelle aziende faunistiche in occasione delle varie battute e negli allevamenti su richiesta dell'acquirente.

Cap. 5) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE

MARMI

Coltivazione delle cave, industria e commercio dei marmi e delle pietre

Premessa

- 1) L'espressione "marmi e pietre" non è usata nel senso chimico-geologico, che sarebbe sensibilmente più ristretto, ma nel significato merceologico adottato nella pratica degli affari industriali e commerciali, particolarmente attivi nella Versilia e nella Garfagnana sia per l'esistenza dei giacimenti, sia per la presenza di numerosi operatori impegnati in quel settore.

Per "marmi e pietre" s'intendono perciò, oltre al marmo vero e proprio, anche i graniti¹, i serpentini, le oficalci, i travertini, gli onici impropriamente detti, le quarziti, le arenarie, le stalattiti, le stalagmiti, ed ancora rocce di origine sedimentaria e metamorfica².

2) Nel territorio della provincia di Lucca, a differenza di quanto accade per i comuni di Massa e di Carrara nei quali gli agri marmiferi costituiscono prevalentemente patrimonio indisponibile dei Comuni, il regime della proprietà marmifera ha carattere privato e fondiario. Ciò per le seguenti ragioni storiche:

a) per i comuni di Massa e Carrara la legge 1° febbraio 1751 di Maria Teresa, duchessa di Massa, riaffermò il pieno dominio delle vicinanze o sezioni o frazioni dei Comuni su tutti gli agri marmiferi, salvo limitate eccezioni, riconducendo la titolarità dei privati nei limiti, fissati ab antiquo, di un rapporto livellare³.

b) Per i territori della provincia di Lucca che fecero parte del Granducato di Toscana, il sovrano motuproprio del 13 marzo 1788 di Pietro Leopoldo⁴, reagendo al sistema feudale delle regalie, rimetteva esclusivamente all'arbitrio dei proprietari privati di "intraprendere", nei rispettivi fondi "scavi e ricerche per estrarne, ritrovare e, ritrovati, far propri tutti i metalli, semimetalli, marmi e pietre di qualunque sorta che vi contenessero, non escluse neppure le gemme, pietre dure e preziose", prescrivendo soltanto che, dovendo lavorare sul suolo o con il pericolo di danneggiare la cosa di terzi, l'escavatore dovesse munirsi del permesso scritto del proprietario o dei vicini.

¹ Per graniti si intendono rocce eruttive, sia intrusive che effusive (graniti in senso stretto, gabbri, labradoriti, basalti, porfidi, andesiti, fonoliti, trachiti, basaltine, dioriti sieniti, etc.).

² V. in proposito anche l'art.3 della Legge 29 dicembre 1949 n. 955 (Lex p.1670) per il trattamento fiscale degli atti economici e dei contratti afferenti le operazioni di escavazione, segatura, lavorazione e commercio dei marmi e delle pietre.

³ V. PICCIOLI: Gli agri marmiferi del Comune di Carrara, 1956; PIGA, VASSALLI e GIANNINI: Relazione sulla condizione giuridica degli agri marmiferi del Comune di Carrara, 1955; art. 64 R.D.L. 29 luglio 1927 n. 1443.

⁴ V. EULA: I diritti dei privati sulle cave, sulle miniere, etc. - Ed. Foro Italiano 1931, p.19.

Tale regime fu limitato soltanto alle cave dal R.D.L. 29 luglio 1927 n. 1443, che stabilì il sistema demaniale per le miniere, ma si trovò già in atto ed in perfetta armonia con lo spirito dell'art. 45 per quanto riguarda, appunto, le cave lasciate, da quella norma, nella disponibilità del proprietario del suolo.

- 3) Gli agri marmiferi e le cave sono stati, perciò, da antica data oggetto di diritti reali sia di godimento che di garanzia e, in correlazione alla coesistenza di due distinti interessi (quello degli agricoltori e dei pastori da un lato e quello degli scavatori dall'altro), si è ammesso fin dall'antico che potesse volontariamente smembrarsi, con la trasmissione negoziale a terzi, un potere dominicale autonomo sui giacimenti del sottosuolo, rispetto al potere relativo al suolo.
- 4) Per l'utilizzazione delle cave, oltre alla coltivazione diretta da parte del proprietario o dell'usufruttuario e la concessione della escavazione a cottimo, ha ed ebbe, in ogni tempo, una particolare importanza il contratto di affitto in ordine al quale, in special modo, si sono andate formando e tuttora si riscontrano in vigore determinate pratiche d'affari.

I. Coltivazione delle cave mediante la concessione in affitto

Il corrispettivo dovuto dall'affittuario al locatore è generalmente fissato nella settima parte dei marmi escavati (da cui l'espressione "settimo" usata per "canone"), quando nella concessione oltre alla cava siano comprese le utilità del "passo", del "piazzale" e dello "spurgo". Tale misura viene diminuita (a 1/8, a 1/9, a 1/10, etc.) in corrispondenza della mancanza parziale o totale di tali utilità. Al proprietario del "piazzale", del luogo di "spurgo" e del luogo di "passo" viene concesso generalmente un compenso pari alla metà del settimo (1/14) dei marmi escavati.

La misurazione agli effetti della determinazione dell'ammontare del canone la materiale specificazione dei blocchi destinati a soddisfarlo avviene in cava. I canoni o settimi vengono individuati mediante la scelta di blocchi riquadrati, di misure mercantili e con criterio di equa proporzionalità rispetto alle varie qualità dei marmi di volta in volta escavati. Tali blocchi sono consegnati al locatore resi al luogo o al poggio di caricazione franchi di spesa. Per la riquadratura e l'asportazione dei massi, che alla scadenza del contratto di affitto siano già distaccati dal monte (massi difettosi) in conseguenza di un piano normale di lavorazione, viene generalmente concesso un congruo termine.

II. Modi di escavazione

L'escavazione e l'asportazione dei massi è stata sempre praticata fino al limite della proprietà, previa adozione delle misure di cautela per evitare danni ai vicini. La caduta del masso sulla proprietà altrui come non fa perdere la proprietà del masso stesso all'escavatore, così non esonera questo dall'obbligo di risarcire il danno prodotto al vicino. Siccome, peraltro, il più delle volte si tratta di conseguenze inevitabili dell'opera di escavazione, solitamente in tali casi le parti si accordano, preventivamente o successivamente alla caduta, per rendere possibile la riquadratura e per trarne comuni benefici.

III. Lizzatura

Il prezzo della lizzatura, che un tempo veniva commisurato ai palmi cubi dei blocchi trasportati, poi venne rapportato ai metri cubi, ora si determina generalmente un tanto a carica. La compagnia di lizza normale è formata di 9 uomini con tre corde e di 11 uomini se vengono usate quattro corde. La prima "impiratura" (inserzione dei "piri" o pilastri di legno ai margini della via di lizza per assicurarvi le funi) è a carico del proprietario o dell'utente della cava, mentre le successive sono a carico del lizzatore (impresario della compagnia di lizza).

IV. Commercio dei blocchi

Le contrattazioni avvengono generalmente a misura e talvolta a peso. Se la contrattazione avviene a misura si ritiene dovuto, oltre all'abbuono per smussi e difetti, un abbuono di cm.5-6 per lato⁵ se il blocco è venduto in cava, di cm. 4 per lato se il blocco è venduto al piano dopo un perfezionamento della prima riquadratura e di cm.3 per lato se le facce coste sono il risultato di una segatura a filo (filo elicoidale).

Vengono ritenuti vizi redibitori, purché siano interni o sottostanti al blocco in modo che il compratore non possa essersene reso conto al momento della contrattazione, e vengono ritenuti tali in ogni caso quando il compratore abbia effettuato l'acquisto senza l'esame del blocco. le rotture, i peli, le forzature, le lucciche, le tarme, i taroli e i duri, sempreché il materiale non ne sia naturalmente e generalmente affetto, come accade ad esempio per i duri del cipollino e i taroli del marmo bianco.

Per i blocchi di marmo colorato vi è una maggiore tolleranza, purché ne siano ricavabili lastre anche se utilizzabili soltanto con stuccature, grappature e attaccature.

⁵ Si intendono per lati: lunghezza, larghezza e spessore.

Quando la vendita avviene a "stozzo" si intende che il compratore ha assunto l'onere ed il rischio di qualsiasi difetto.

L'apposizione al blocco della marca del compratore (sigla a scalpello e magari con tinta) avviene generalmente al momento del passaggio di proprietà.

La vendita dei blocchi avviene generalmente franco cava. Il caricamento del materiale sui mezzi di trasporto spetta al titolare della cava che lo effettua con i propri mezzi ed impiegando il proprio personale. Qualora però il proprietario della cava non ne sia provvisto, il trasportatore deve fornire i mezzi meccanici adeguati.

Quando il materiale viene trasportato dalla cava attraverso vie diverse, invece, il prezzo dei blocchi è comprensivo delle spese per il trasporto fino al luogo di carico.

V. Segatura dei blocchi

L'importo della segatura si stabilisce in base alla qualità del materiale e, per solito, a metro quadro, con l'abbuono di cm.3 per l'altezza e di cm.3 per la lunghezza di ogni lastra, con aumento proporzionale al maggior tempo impiegato nella segatura, in caso della presenza nei blocchi di particolari inclusioni con maggiore durezza.

Il prezzo normale della segatura è calcolato sulla base del taglio a cm.2; tale prezzo viene levato sia per l'aumento che per la diminuzione dello spessore.

Per determinare l'importo complessivo della segatura di blocchi a facce disuguali, si moltiplica la superficie della lastra di maggiori dimensioni, con il normale abbuono, per il numero delle lastre ricavate più uno.

Il prezzo del taglio risultante in più nella segatura dei blocchi viene fissato alla stessa tariffa dello spessore maggiore.

VI. Commercio di marmi segati o lastre

Le misure di superficie e di spessore fissate in contratto vengono ritenute approssimative e non tassative.

Viene praticato un abbuono di cm.3 sia per l'altezza che per la lunghezza.

Per i marmi colorati viene usata una particolare tolleranza per i difetti dovuti alla natura del materiale.

Per lo spessore è ammessa una tolleranza dell'1% in più o in meno dello spessore richiesto, salvo diversa pattuizione, purché lo spessore sia di cm.2-3 (misura commerciale).

VII. Commercio di marmi lavorati

I campioni inviati o mostrati alla clientela non possono, data la varietà naturale del materiale, avere un valore tassativo.

Essi hanno, perciò, soltanto un valore indicativo e servono unicamente per dare al compratore un'idea approssimativa della qualità. Per le lastre lavorate il prezzo convenuto è commisurato alla superficie del parallelepipedo minimo che circoscrive la sagoma della lastra.

Per i lavorati eseguiti con marmi colorati non vengono considerati difetti apprezzabili la stuccatura o la grappatura e attaccature, purché siano rese necessarie dalla struttura naturale del materiale e siano eseguite a regola d'arte, senza comportare deturpazioni di carattere estetico.

Per quanto riguarda il marmo bianco può essere tollerata la stuccatura del tarolo, sempreché sia eseguita a regola d'arte e non comporti deturpazioni di carattere estetico.

Per lo spessore è ammessa una tolleranza dell'1% in più o in meno dello spessore richiesto, salvo diversa pattuizione, purché lo spessore sia di m. 2-3 (misura commerciale).

Per quanto riguarda la lavorazione dello "zoccolino", le misure standard - 10 cm. (altezza) x 0,8 cm. (spessore) e 8x0,8 - non sono calibrate, per cui è ammessa una tolleranza sullo spessore in più o in meno fino a 2 mm.

VIII: Commercio di granulati

La spedizione dei granulati viene normalmente effettuata sfusa su un camion. In caso di richiesta di imballo le spese sono a carico dell'acquirente, salvo accordi diversi.

Il prezzo si intende per merce resa franco stabilimento partenza su camion.

IX. Modalità di pagamento

Sui pagamenti per contanti (per pronta cassa o "fulminanti", da eseguirsi entro 7 giorni dal ricevimento della fattura) viene generalmente praticato lo sconto del 3%. Se il pagamento avviene per contanti entro 30 giorni dal ricevimento della fattura, lo sconto si riduce al 2%.

SABBIE SILICEE

I. Qualità

Si distinguono in sabbie grezze o naturali ed in sabbie selezionate.

II. Sabbie naturali

Il giacimento sabbifero presenta un tipo di sabbia apparentemente uniforme.

La escavazione della sabbia invece evidenzia che nella massa si trovano vari tipi che vanno da una grossa grana ad una normale (media) ed infine ad uno strato inferiore con grana molto fine.

La sabbia SILICEA NATURALE viene utilizzata prevalentemente nella segazione del marmo, nell'edilizia ed anche per l'asfaltatura delle strade.

III. Sabbie selezionate

Per ottenere le sabbie selezionate occorre effettuare in primo luogo una essiccazione e quindi una vagliatura a mezzo di vagli vibranti, che dividono la sabbia a seconda delle diverse granulometrie (dal tipo 0-0 che è il più grosso al tipo n. 6 che è il più fine). Con particolari apparecchiature si possono ottenere anche tipi di sabbie più fini. Ogni tipo di sabbia ha la sua caratteristica e quindi la propria utilizzazione: o per fonderia o per sabbiatura. Le sabbie 0-0 e la 1-2 servono particolarmente per sabbiare materiali in ferro, per carenaggi navali, etc. La sabbia n. 4 per sabbiare materiali plastici e di alluminio e rifiniture di intonaci.

Le sabbie 3-4-5 sono usate prevalentemente dalle fonderie di ghisa per la formatura delle anime. Questi tipi rappresentano la maggior parte della produzione locale che deriva dalla selezionatura della sabbia naturale.

Le sabbie 4-5 sono inoltre usate anche dalle FF.SS. per agevolare la frenatura dei convogli ferroviari. La n. 6, la più fine, è richiesta, oltre che per fonderia, per la fabbricazione dei collanti e per i colorifici.

IV. Quantità

Le contrattazioni della sabbia naturale avvengono normalmente a tonnellate. Le sabbie selezionate vengono contrattate anche a quintale e, se spedite per collette, in sacchi di polietilene da Kg. 20 e da Kg. 50.

V. Pagamento

Il pagamento fissato per contanti avviene entro i primi giorni del mese successivo alla fornitura con sconto del 3%.

VI. Spedizione della merce

La spedizione delle sabbie naturali avviene alla rinfusa su camion o a vagone completo. L'ordinazione di un vagone senza specifica di tonnellaggio s'intende fatta per la portata normale di un vagone.

La merce viene generalmente resa franco cava. Tutte le spese di trasporto, a cominciare dal compenso per la manovra a spinta spettante alle Ferrovie dello Stato, fanno carico al compratore.

Se la spedizione avviene a mezzo di veicoli inviati dal compratore, le spese per il loro carico competono al venditore.

Nel trasporto l'eventuale confezionamento della sabbia con teli di nylon o di carta è a carico del compratore.

VII. Rifiuto della merce

Per la sabbia destinata alla segatura del marmo si ammette il rifiuto della merce da parte del compratore quando contenga forte percentuale di fango, ovvero di sabbia di granulometria ai minimi mercantili.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

PASTE ALIMENTARI

I. Qualità

La qualità delle paste alimentari è stabilita dalla Legge 4 luglio 1967, n. 580 e dalla Legge 7 giugno 1971, n. 440.

II. Contrattazioni

La pasta viene contrattata, di regola, in base ai tipi del pastificio produttore, per consegna pronta.

Il prezzo è sempre contrattato in rapporto al peso netto, anche quando gli ordinativi sono passati con riferimento ad un determinato tipo di imballaggio (scatola di cartone, sacco di carta a perdere).

Per la pasta confezionata in pacchi il peso è contrattato in rapporto a quello segnato sulla singola confezione.

Nel caso di esportazione, usualmente, è netto. Per le vendite all'ingrosso la merce s'intende resa franco camion arrivo; per le vendite al minuto franco magazzino compratore, o franco camion arrivo.

III. Pagamento

Il pagamento è effettuato in contanti o a rimessa diretta a 30 o 45 o 60 giorni o tratta a 30 o 45 o 60 giorni dalla data di consegna della merce.

IV. Provvigione al rappresentante

All'agente di commercio di solito viene corrisposta dal solo venditore una provvigione del 3% sulle vendite effettuate.

RISO

I. Contrattazioni

Il riso viene venduto normalmente in confezioni di cartone da 1 kg. e da 1/2 kg. a peso netto, in sacchetti di cellophane da 1 kg. e da 1/2 kg., oppure sfuso (in sacchi).

Il pagamento è effettuato in contanti o a rimessa diretta a 30 o 45 o 60 giorni, o tratta a 30 o 45 o 60 giorni dalla data di consegna della merce.

II. Provvigione al rappresentante

All'agente di commercio di solito viene corrisposta dal solo venditore una provvigione che varia dall' 1,50% al 2% sulle vendite effettuate.

OLIO D'OLIVA

I. Qualità

La determinazione della qualità è stabilita dalla legge.

II. Contrattazioni

Avvengono di solito verbalmente ed a mezzo di mediatori i quali, normalmente, si incaricano delle trattative e della presentazione dei campioni.

III. Difetti

I difetti che rendono non commestibile l'olio vergine d'oliva sono quelli stabiliti dalla Legge 1960 n. 1407, e cioè: il riscaldamento, la terra, il rancido, la funga, il verme, la morchia, il fumo, oltre ad una acidità superiore al 4%; tali difetti determinano il criterio per cui un olio d'oliva non può classificarsi commestibile².

IV. Olio lampante

Gli oli lampanti sono quelli ottenuti meccanicamente dalle olive, i quali non abbiano subito manipolazioni chimiche ed all'esame organolettico rivelino odori disgustosi come di rancido, di putrido, di muffa, di fumo, di verme e simili, oppure contengano più del 4% in peso di acidità espressa come acido oleico³.

V. Olio d'oliva rettificato

E' quello che si ottiene dalla lavorazione dei lampanti. Tale olio rettificato non deve contenere tracce delle sostanze chimiche adoperate e non deve avere più dello 0,50% in peso di acidità espressa come acido oleico.

VI. Olio lavato

E' quello ottenuto dal lavaggio con acqua della sansa di oliva.

VII. Olio estratto con solventi

E' l'olio ottenuto dal trattamento delle sansi di oliva con solventi.

² Tali oli sono denominati "lampanti di olio d'oliva".

³ Gli oli lampanti possono essere resi commestibili trattandoli esclusivamente a mezzo di un processo di neutralizzazione con alcali e manipolazioni fisiche (vedi Legge 13.11.1960 n. 1407, citata).

VIII. Contrattazione degli oli lampanti

Le contrattazioni degli oli lampanti (a differenza degli oli commestibili o, come si denominano anche in commercio, "mangiabili", che vengono trattati tra la produzione ed il commerciante a mezzo di campioni, vale a dire principalmente in base all'apprezzamento delle qualità rilevate su esame organolettico - assaggio -) avvengono in base ad una percentuale di acidità e con un successivo conguaglio detto "riversibilità".

Le contrattazioni avvengono prendendo per base una percentuale di acidità organica, espressa in acido oleico, contenuta nell'olio, e stabilendo al tempo stesso anche una percentuale massima.

La differenza tra l'acidità su cui è stipulato il contratto e quella reale, che viene in effetti riscontrata nell'olio, dà luogo ad un conguaglio di prezzo a favore del venditore, nel caso in cui l'acidità sia inferiore a quella base, ovvero a favore del compratore, nel caso in cui l'acidità reale sia superiore a quella base.

Tale conguaglio è chiamato tecnicamente "riversibilità"⁴ e deve essere specificato nel contratto se è reciproca o meno; nella nostra provincia si applica sia secondo le norme comunitarie, sia secondo la contrattazione privata.

Il grado di acidità base e quello massimo sono stabiliti contrattualmente. Più spesso le contrattazioni avvengono secondo due tipi di olio, e cioè:

acidità base 3% massimo 5%

acidità base 5% massimo 8%

Nel caso in cui l'olio consegnato abbia un'acidità superiore alla massima, il compratore può eccepire la mancanza di qualità e pertanto non accettare la merce⁵.

Oltre all'acidità base massima ed al relativo rapporto di riversibilità, gli oli lampanti sono contrattati anche con una percentuale di umidità ed impurità tollerate nella misura dello 0,50%.

Percentuali superiori a tale valore vengono detratte dal peso della merce consegnata e, se tali percentuali superassero il valore dell'1%, il compratore può rifiutare la merce.

Per percentuale inferiore allo 0,50% nulla è dovuto al venditore.

Quando l'umidità è inferiore al 3% l'acidità va eseguita sull'olio tale e quale;

⁴ Sono previsti anche contratti con riversibilità a favore soltanto del compratore, ovvero del venditore.

⁵ Talvolta in questo caso la riversibilità si applica con il rapporto di 1:1 (riversibilità 1%) fra la percentuale massima e quella base, e con il rapporto 1:1,5 (riversibilità 1,5%) fra la percentuale reale e quella massima. Così che il conguaglio del prezzo avviene sommando la differenza tra la percentuale massima e base con la differenza tra la percentuale reale e quella massima moltiplicando per 1,5.

se l'umidità è superiore al 3% l'olio deve prima essere seccato su solfato sodio amido e filtrato a 50-60 gradi prima di procedere alla determinazione; in tal caso va specificato che l'acidità va eseguita sul secco e filtrato.

IX. Oli greggi di oliva estratti dalle sanse

Per oli greggi di oliva estratti dalle sanse si intende l'olio ottenuto dal trattamento delle sanse di oliva con solventi ammessi dalle vigenti leggi in materia.

La qualità deve essere "sana, leale, mercantile". Tali oli si distinguono in oli a bassa acidità ed oli ad alta acidità.

Gli oli a bassa acidità vengono di solito contrattati:

con acidità base 5% massimo 10%

con acidità base 10% massimo 15%

con acidità base 15% massimo 20%

Gli oli ad alta acidità, che sono quelli che superano una acidità di gradi 20, sono invece contrattati con percentuali di acidità base e massima stabilità singolarmente contratto per contratto. Questi ultimi non sono adatti alla neutralizzazione con i tradizionali mezzi chimici, ma è preferibile usare procedimenti fisici.

Anche per questi oli, come per gli oli lampanti, il contratto prevede la reversibilità⁶ che può essere reciproca o meno; nella nostra provincia si applica sia secondo le norme comunitarie, sia secondo la contrattazione privata.

Oltre l'acidità massima convenuta il compratore ha facoltà di rifiutare la merce.

La tolleranza per umidità ed impurezze per tali oli è la seguente:

- tolleranza 1% per quelli all'esano

- tolleranza 3% per quelli estratti con solfuro o trielina

Le percentuali di acqua ed impurezze superiori a quelle tollerate sono detratte dal peso, sempre che queste eccedenze non superino la tolleranza nella misura del 2%.

⁶ Vale anche in questo caso quanto detto nella nota 1 al paragrafo VIII in materia di reversibilità.

X. Imballaggio

Per l'acquisto ed il ritiro di olio vergine di oliva di produzione nella provincia i vuoti vengono, in genere, forniti dal compratore e sono solitamente damigiane o bidoni in ferro da circa 2 quintali. Per il ritiro di quantitativi di olio da altre province o regioni d'Italia si usano in genere ferro cisterne od autocisterne che sono di norma fornite o noleggiate sia dai compratori che dai venditori.

Per l'acquisto di olio dall'estero di norma i recipienti (bidoni in ferro da 200/220 litri) sono forniti dai venditori e sono compresi nel prezzo della merce.

L'imballaggio usato per la vendita dell'olio di oliva verso i rivenditori che ne fanno la distribuzione ai consumatori è in genere a carico del venditore. Questo consiste in scatole di latta litografata, o bottiglie di vetro da 1/2, 1, 2 e 5 litri, che portano stampati o su etichetta il marchio di fabbrica, il nome del venditore e la denominazione della qualità; latte o bottiglie vengono raccolte in scatole o gabbie o altri contenitori dal contenuto che varia da 12 a 20 litri. Per il commercio di esportazione si usano barattoli di latta e bottiglie di contenuto espresso in litri per i mercati europei e del Sud-America, in galloni inglesi o nord-americani od in libbre per i mercati anglosassoni.

XI. Consegna della merce

L'olio prodotto in provincia viene, di solito, consegnato in qualità e peso al magazzino del compratore.

XII. Termine di consegna

Con le dizioni "consegna, ritiro, spedizione immediata" s'intende che la merce deve essere consegnata, ritirata o spedita entro i 5 giorni successivi a quello del contratto.

Per le spedizioni via mare la dicitura "imbarco pronto" equivale ad imbarco da effettuarsi nei 21 giorni successivi alla trattativa.

La dicitura "imbarco immediato" indica l'imbarco della merce con il primo utile vapore partente dal porto fissato, che per la nostra provincia è quello di Livorno.

XIII. Spedizioni

La merce destinata fuori provincia s'intende consegnata, cioè pesata e controllata in partenza, per tacito mandato del compratore, quando esso non provveda, di persona od a mezzo di suo incaricato, a presenziare tali operazioni.

Le spedizioni per l'esportazione oltre mare sono regolate dalle clausole internazionali del commercio marittimo.

XIV. Pesatura

Le spese di pesatura allo sbarco sono a carico del compratore.

XV. Pagamento

Il pagamento dell'olio vergine di oliva prodotto in provincia e venduto direttamente dal produttore, una volta verificate le caratteristiche, avviene per contanti. Per gli altri oli il pagamento avviene usualmente a 30 giorni data consegna.

XVI. Mediazioni

Nel commercio all'interno della provincia la mediazione è corrisposta dal venditore nella misura stabilita dalle parti, in base al tipo di olio contrattato ed in un tanto a peso. Per acquisti fuori provincia le contrattazioni si svolgono a mezzo di commissionari, che percepiscono compensi diversi a seconda della qualità e quantità dell'olio contrattato.

PELLI GREZZE

CONTRATTI FRA MACELLAI E RACCOGLITORI

I. Contrattazioni

Generalmente il macellaio s'impegna a consegnare al raccoglitore o al Consorzio tutte le pelli bovine che ricava nel suo esercizio in un dato periodo. In questo caso, concluso il contratto con il raccoglitore, non è lecito al macellaio vendere ad altri o tenere per sé alcune delle pelli provenienti dalla sua macellazione.

Le pelli bovine si contrattano "a peso coda" (intendendosi per peso coda il peso effettivo della pelle prima della salatura).

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

Le pelli, di peso inferiore a Kg.12, sono considerate di vitello di latte e "macellate" senza testa e senza zampe.

Le pelli da Kg.12 ed oltre sono considerate di bovini adulti facenti parte del vitellame, buoi, vacche, bistori e tori; sono "macellate" con testa e senza zampa (zampa tonda).

Le pelli di vitello di latte sono pagate per Kg. 8 anche se superano detto peso.

Le pelli, prima della pesatura, devono essere ripulite dal sangue, dal carnume, dalle ossa o dai codoni.

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

Le pelli non conservate bene, le ribollite, le morticine, le marcate a fuoco, le offese dal coltello nella scarnitura sono conteggiate con le tare d'uso.

II. Tare

Per le pelli bovine fresche non salate, oltre le tare per tagli o difetti, vengono di regola accordate le seguenti tare sul peso: 20% per i morticini, 20% per le pelli di toro; dal 10% al 20% per le tarolate o porose e del 10% per le pelli di vacca.

III. Imballaggio, salatura e trasporto

Nell'acquisto diretto presso il macellaio, le spese di trasporto, di imballaggio e di salatura sono a carico del compratore.

IV. Liquidazione e pagamento

La liquidazione dei conti fra negozianti e macellaio si fa, per lo più, mensilmente e si provvede al pagamento entro i 5 giorni successivi, al netto di tare.

Tuttavia il suddetto uso non è vincolante, laddove esistono Consorzi di macellai.

Contratti fra raccoglitori, conciatori e commercianti

I. Classificazioni

I prezzi delle pelli di animali bovini sono espressi per Kg. e stabiliti in misura diversa a seconda delle categorie di appartenenza degli animali macellati.

Le categorie correnti sono:

- Vitelli quadrati senza testa e senza zampe da Kg. 3 a 6
- Vitelli quadrati senza testa e senza zampe da Kg. 6 a 8
- Vitelli quadrati senza testa e senza zampe da Kg. 8 a 12
- Vitelli con testa e senza zampe da Kg. 12 a 20
- Vitelli con testa e senza zampe da Kg. 20 a 30
- Vitelli con testa e senza zampe da Kg. 30 a 40
- Vitelli con testa e senza zampe da Kg. 40 ed oltre
- Vacche con testa e senza zampe fino a Kg. 30
- Vacche con testa e senza zampe da Kg. 30 in su
- Buoi con testa e senza zampe fino a Kg. 40
- Buoi con testa e senza zampe da Kg. 40 in su
- Tori con testa e senza zampe fino a Kg. 40
- Tori con testa e senza zampe da Kg. 40 in su

II. Prezzo ed abbuoni

Il prezzo indicato nei contratti s'intende per pelli sane e mercantili provenienti dalla normale macellazione.

Le pelli provenienti da mortalità naturale (malattie, epidemie), o con difetti di scortico (buchi, tagli, rasure, etc.) o sformate, piagate, marcate a fuoco, stercate, tarolate, etc., e le pelli di vitelli morticini immaturi ed erbaioli sono soggette ad abbuoni corrispondenti alla entità del danno.

III. Provenienza delle pelli

Il venditore è tenuto a precisare la provenienza delle pelli.

IV. Peso e condizioni di consegna delle pelli

Le pelli devono essere consegnate senza corna, senza tendini, senza unghie, con orecchie e coda aperte e vuote, pulite di sangue, di sterco e di altre materie estranee. Le pelli devono essere consegnate in normale stato di umidità, né devono comunque essere bagnate.

Quando non si verificano le condizioni di cui sopra, le pelli sono soggette ad abbuono, da stabilirsi caso per caso.

Quando le pelli risultano aver sofferto per causa di ritardata o insufficiente salagione, o presentino difetti tali che le rendano non mercantili, il compratore ha diritto di rifiutarle.

La vendita di lotti di pelli da macello può essere fatta tanto "a peso coda" quanto "a peso salato".

Il peso coda corrisponde al peso (constatato all'entrata in magazzino di raccolta) della pelle non ancora salata, ma raffreddata. Per peso salato si intende il peso reale della pelle, constatato dopo la salatura.

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

Il compratore ha diritto di assistere alle operazioni di scolatura e di impilatura.

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

In ambedue i casi il peso ripesato è constatato previa spazzolatura del sale aderente alle pelli.

Nei contratti di vendita di lotti di pelli salate e salamoiate si indicano, oltre che la categoria o la qualità delle pelli vendute, anche i limiti di peso, i quali sono assoluti e non consentono tolleranze. Le partite devono essere comprensive di tutti i pesi contenuti nei limiti.

V. Pagamento

Il pagamento è per contanti, senza sconto, al ricevimento, o contro documenti di spedizione. La merce è abitualmente resa franco autocarro o vagone ed il prezzo comprende la spesa di salatura, di imballaggio e la presentazione del personale per l'operazione di ricevimento, che consiste nella visita e verifica delle pelli.

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

Il ricevimento, fatto direttamente dal compratore o dall'intermediario incaricato, ha valore di gradimento della partita sia per la qualità che per il peso e solleva il venditore dalle responsabilità inerenti.

VI. Mediazione

All'intermediario spetta una provvigione in misura dell'1% sul valore della merce, da parte del venditore; quando, concluso l'affare, il mediatore è incaricato del ricevimento della merce, ha diritto ad un ulteriore compenso dell'1% a carico del compratore.

VINO

I. Qualità

I vini vengono distinti secondo il luogo di produzione, secondo la gradazione alcolica ed in rapporto al vitigno.

I vini sono distinti 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 ed in base alla gradazione ed alle caratteristiche organolettiche.

Nel commercio con l'estero i vini sono classificati, particolarmente, in base alla gradazione alcolica. Si tiene anche conto dell'annata di produzione.

Le anzidette regole valgono per il vino rosso e per quello bianco.

II. Contrattazioni

I contratti di compravendita dei vini si stipulano in genere verbalmente, con o senza l'intervento del mediatore, più raramente per scritto; usualmente il vino contrattato a botti intere, salvo che non sia stata convenuta la vendita in damigiane, fusti, fiaschi, bottiglie e tetrabrick.

III. Imballaggio

Generalmente le damigiane ed i fusti sono forniti dal compratore; gli altri imballaggi sono forniti a cauzione od a perdere dal venditore, mentre per le vendite in tetrabrick la confezione viene fornita esclusivamente dal venditore con capacità netta di 1 litro o di 1/2 litro. Per i trasporti sono usate damigiane, fusti, fiaschi, cartoni di bottiglie, cartoni di tetrabrick e cestelli.

IV. Quantità

La quantità è determinata a peso, quando il vino è confezionato in botti, damigiane e fusti; a numero nei restanti casi.

V. Obblighi del venditore - Avarie

Nelle aziende agricole il venditore ha a suo carico le spese di riempimento, quelle del carico ed il vitto del camionista.

Al momento del ritiro del vino si usa fare un desinare per il quale il compratore deve fornire la carne od il pesce. Al ritiro del vino è in uso la consegna al vetturale o camionista di una bariletta di vino pari a quattro fiaschi.

Anche se solo in parte il vino precedentemente contrattato non corrisponda al campione o quando abbia preso un sapore sgradevole (muffa, spunto, legno, etc.), il compratore ha diritto di rifiutarsi di ritirare la partita ed ha la facoltà di ritirare la parte corrispondente al campione.

VI. Obblighi del compratore

I difetti debbono essere fatti rilevare dal compratore al momento del ritiro del vino acquistato. Il compratore, salvo diversa pattuizione, deve ritirare la partita fissata in una sola volta e comunque un quantitativo non inferiore all'intera capienza del vaso contenente il vino. Il ritiro del prodotto deve avvenire, da parte del compratore, entro il termine stabilito alla data di conclusione della vendita.

VII. Consegna

La consegna viene eseguita alla cantina del venditore, raramente al domicilio del compratore.

La vendita all'estero si fa CIF porto destino o FOB porto italiano d'imbarco, e ciò a seconda delle condizioni di vendita pattuite fra il compratore ed il venditore.

VIII. Caparra

In genere si usa rilasciare una caparra nella misura di circa 1/5 dell'importo; è considerata in acconto di pagamento e deve essere corrisposta all'atto della conclusione del contratto e non alla consegna del vino.

IX. Pagamento

Nelle aziende agricole il pagamento è fatto solitamente per contanti al ritiro del vino.

X. Mediazione

Quando le parti si sono servite del mediatore si usa corrispondere un compenso di mediazione di L. 400 a q.le a carico del compratore, e di L. 700/800 per q.le a carico del venditore.

ACQUE MINERALI

I. Contrattazioni

Le contrattazioni avvengono sia verbalmente che per iscritto, in questo ultimo caso con lettera o con copia-commissione.

II. Qualità

Le acque minerali naturali si distinguono col nome delle varie sorgenti.

Le acque minerali artificiali col nome sotto il quale sono poste in commercio.

III. Vendita

La vendita è fatta all'ingrosso ed al dettaglio.

IV. Imballaggio

Le acque sono poste in vendita in bottiglie di vetro da litri 2, 1, 1/2 e 1/4. Sono inoltre poste in vendita acque confezionate in contenitori di tetrabrick e di plastica con vuoti ed imballaggi a perdere.

Le bottiglie sono riunite in gabbie di plastica, di legno, di metallo od in scatole di cartone in numero di 16 o 12 se da un litro, e 15 o 20 se da 1/2 litro, 20 o 30 se da 1/4 di litro. L'imballaggio e le bottiglie possono essere a rendere o a perdere, a seconda di ciò che è stabilito in contratto.

V. Pagamento

Generalmente le vendite sono fatte dietro pagamento a contanti con sconto dall'1% al 2% o a mezzo tratta a 30 giorni, data consegna, o a 30 giorni rimessa diretta senza sconto.

VI. Consegna

La consegna, se non stabilito in modo diverso tra i contraenti, avviene generalmente franco stabilimento produttore.

GHIACCIO ARTIFICIALE

I. Contrattazioni

Le contrattazioni avvengono, di solito, verbalmente.

II. Quantità

La quantità viene determinata "a filoni", che si considerano sempre del peso di Kg. 25, con una tolleranza in più o in meno del 15%.

III. Qualità

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

Esso viene venduto anche macinato.

IV. Calo naturale

E' ammesso un calo naturale del 15%.

V. Consegna

La consegna può avvenire in fabbrica o al domicilio del cliente.

PRODOTTI ALIMENTARI INDIVIDUATI A CAPO ED A NUMERO E NON A PESO

Sono venduti generalmente a pezzo ed in qualche caso a peso nei negozi autorizzati tutti i tipi di pasticceria dolce e salata, sia somministrata che venduta per asporto.

Sono inoltre venduti a numero, ed in qualche caso a peso, i seguenti prodotti: panini, tramezzini, tartine, monodosi/gastronomiche, sandwiches, bomboloni, frati, buccellato, croccante, menta, liquirizia, caramelle e cioccolatini.

Il gelato viene venduto a cono o a coppetta/bicchierino; la torta gelato, i semi-freddi, le cassate, i tartufi, gli zuccotti e simili, si vendono usualmente a numero, mentre viene venduto a peso il gelato sfuso per asporto.

Si vendono generalmente a numero i polli arrosto, le polpette, i crostini, le fette di carne elaborate con aggiunta di sughi (involtini, scaloppine e simili), la cacciagione in genere, zucchini, pomodori e peperoni ripieni.

Si vendono a coppie ed a numero le uova, mentre i tortelli "maremmani" e nostrani si vendono a numero, la verdura cotta a palle.

Cap. 7) PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL TABACCO

(Non si sono rilevati usi in materia).

Cap. 8) PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLE PELLI PELLI CONCIATE

I. Qualità

Si hanno diversi tipi di pelle a seconda degli animali (bovini, ovini, suini, equini, ecc.) e delle regioni da cui provengono e, in funzione della concia e della lavorazione, possono essere pelli da suola o da tomaia per le calzature, e pelli per abbigliamento, pelletteria, valigeria.

Le pelli vengono suddivise in varie scelte contraddistinte con specifiche denominazioni o marchi.

II. Quantità

Le pelli per fodere come le pelli per tomaie, pelletteria e valigeria sono vendute normalmente a metri quadrati (1). Permane peraltro l'uso del piede quadrato normale (2) come misura convenzionale utilizzata all'interno dell'azienda. Il cuoio da suola è venduto a peso. In sede di misurazione delle forniture di pelli per fodere e per tomaie

con misurazione espressa in metri quadrati o suoi sottomultipli, ovvero di cuoio da suola con misurazione espressa in chilogrammi, suoi multipli e sottomultipli, è ammesso un margine normale di tolleranza in + o - qualificabile nell'1%.

III. Contrattazione

Le contrattazioni avvengono sia a voce che per iscritto, e normalmente con l'intervento di rappresentanti, agenti di commercio od intermediari. In questo caso sono sempre sottoposte alla condizione "salvo approvazione della casa".

Nei contratti di pelli conciate per suola, si indicano come elementi principali la provenienza, gli spessori, gli estremi di peso, la finitura, e la parte dell'animale da cui è ricavato (fianco spalla, groppone, 1/2 groppone).

Quando non vi sia altra indicazione, la denominazione "macello" s'intende riferita a pelli conciate provenienti da macello nazionale. Nei contratti di pelli conciate per tomaie, pelletterie e valigeria, si indicano come elementi principali: la scelta, lo spessore, il tipo di concia, il colore, il tipo di rifinitura (liscio, scamosciato, box, granito,

¹ Rif. D.P.R. 12 agosto 1982 n. 802 attuativo della Direttiva CEE n. 80/181.

² Cm 30x30

ecc.), lo scacco di misura (il "piedaggio", cioè la misura convenzionale minima e massima entro i cui limiti può variare la superficie di ogni singola pelle oggetto del contratto).

Di norma la contrattazione fa riferimento ad un campione di materiale scambiato tra le parti ed utilizzato per controllare la conformità del pella-me consegnato rispetto ai parametri concordati.

IV. Contestazioni sulla misura

In caso di contestazione sulla misura delle pelli, la parte interessata può far accertare le misure presso uno dei seguenti Enti:

- Stazione Sperimentale dell'Industria del Cuoio-Sedi di Napoli, Torino o S. Croce sull'Arno (PI);
- CIMAC-Centro Italiano Applicazioni Materiali Calzaturieri di Vigevano (PV);
- CESECA-Centro Servizi Calzaturiero di Segromigno in Monte (LU).

V. Confezionatura ed Imballaggio

Per le pelli conciate per suola si fanno dei pacchi a mano o a macchina da 10 a 30 pezzi di pelle (schiappe); per le pelli da tomaia o da fodera si fanno rotoli di pelli normalmente da 6 a 12 pezzi.

L'imballaggio consistente solamente nella corda, nello spago, nella carta e nel nylon è a carico del venditore. Il costo di imballaggi di altra natura (scatolame, casse, ecc.) viene fatturato dal venditore, includendolo nel prezzo di vendita.

VI. Il Prezzo

Il prezzo effettivo per le pelli vendute a peso s'intende per chilogrammo netto dedotta la tara effettiva.

VII. Risoluzione del Contratto

Dà diritto al rifiuto della merce, da parte del compratore, ed alla conseguente risoluzione del contratto, la concia imperfetta delle pelli consegnate, nonché la mancanza di conformità delle stesse rispetto a quanto ordinato.

VIII. Contestazioni sulla qualità

Il compratore è tenuto ad accertarsi che la merce fornitagli sia di qualità conforme rispetto ai parametri concordati in sede di contrattazione (scelta, spessore, tipo di concia, colore, tipo di rifiniture, scacco di misura), e rispondente all'uso cui è destinata, prima di metterla in lavorazione.

IX. Mediazione

Nei contratti di compravendita di pelli conciate, la provvigione per la mediazione è corrisposta da parte del solo venditore in misura di norma variabile fra il 2 ed il 4%. Le stesse percentuali sono d'uso per i commissionari ed i procacciatori d'affari.

Cap. 9) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI

FILATI CUCIRINI

I. Contrattazioni

Le contrattazioni avvengono su copia-commissione.

Le contrattazioni con l'estero avvengono su contratto di compravendita confermata da apertura del credito, o a mezzo di corrispondenza fra le parti mediante la quale vengono stabiliti il termine di consegna, la resa della merce (FOB, C&F, CIF) ed il nolo di pagamento.

Le contrattazioni sono sempre impegnative per il compratore e per il venditore.

Quelle fatte a mezzo di rappresentanti non impegnano il venditore se non dopo la sua accettazione da precisare con conferma d'ordine al cliente.

II. Qualità e tolleranze¹

Le vendite sono fatte al grossista, al dettagliante e direttamente all'industria: in genere a dozzina, con riferimento alla misura ed al titolo e, per alcuni articoli, anche a peso.

La lana ed il cotone possono essere venduti anche a matasse, a gomitoli od a rocchetti.

III. Pagamento

Viene fatto al domicilio del venditore.

Per pagamento contanti si usa concedere lo sconto dall'1% al 3%.

¹ Le tolleranze del commercio interno sono fissate e previste nel R.D.L. 2.7.1936 n.1474; nel commercio estero non sono ammesse tolleranze giusta le disposizioni contenute nella tabella export alla voce V.D. 669.

IV. Consegna della merce

La consegna della merce può essere richiesta con una delle seguenti clausole:

- "pronta consegna": la spedizione della merce deve farsi entro 15 giorni dal ricevimento dell'ordine e relative disposizioni;
- "appena pronta" o "al più presto possibile": la spedizione dovrà essere fatta entro un mese dal conferimento dell'ordine;
- "consegna entro": la consegna può effettuarsi in una sola o in più volte entro il termine fissato;
- "consegna a richiesta entro": la spedizione avverrà a richiesta del compratore entro i limiti di tempo indicati.

Salvo i primi due casi, il compratore ha diritto ad una tolleranza di 15 giorni dai termini indicati.

Le spedizioni avvengono, generalmente, franco stazione arrivo, imballo gratis.

V. Contestazioni

I reclami per difetti occulti dovranno essere fatti entro due o tre giorni dalla constatazione del difetto, ma non oltre tre mesi dall'arrivo della merce.

I reclami per il peso, la misura, la qualità ed i difetti visibili devono essere fatti entro dieci giorni dall'arrivo della merce.

E' uso² che il venditore, riconosciuto il giusto reclamo, sostituisca la merce in ragione del 30% della propria produzione entro 30 giorni ed il rimanente entro un mese successivo, a decorrere dal giorno del riconoscimento della fondatezza del reclamo.

VI. Risoluzione del contratto

Il compratore ha diritto alla risoluzione del contratto ed alla eventuale rifusione dei danni nel caso che il venditore non abbia provveduto alla consegna della merce nel termine stabilito, tenuto anche conto delle tolleranze, ove siano ammesse.

TESSUTI DI COTONE², DI LANA ED ALTRE FIBRE

I. Contrattazioni

Le contrattazioni, sia fra produttore e grossista che fra grossista e dettagliante, avvengono tanto verbalmente che per scritto. La contrattazione

² Per quanto non è convenuto negli usi locali si fa riferimento alle norme dell'Istituto Cottoniero Italiano.

verbale si ha quando gli acquisti sono fatti direttamente dall'acquirente e per merce da consegnarsi subito. Le contrattazioni per scritto avvengono, generalmente, su copia-commissione, che viene seguita da conferma d'ordine da parte del venditore.

II. Qualità

La qualità viene determinata in base a campione, o alla composizione del tessuto, con la specifica delle materie che lo compongono.

III. Determinazione del prezzo

Il prezzo dei tessuti di lana e cotone viene determinato a metro lineare o a peso (con specifica della corrispondenza peso metro lineare).

IV. Pagamento

Il pagamento dei tessuti di cotone viene, generalmente, stabilito a trenta giorni data fattura, con sconto 2%; oppure a novanta giorni data fattura, senza sconto.

Quando viene fatto a contanti fino a dieci giorni data fattura o ricevimento merce, lo sconto può essere elevato fino al 4%.

Per i tessuti di lana il pagamento viene stabilito, generalmente, in contanti fino a dieci giorni data fattura con sconto del 5%, a trenta giorni data fattura con sconto del 3% o 4%, o a novanta giorni data fattura netto da sconto.

Non si usa concedere caparre.

V. Imballaggio

I tessuti vengono raccolti in pacchi racchiusi in scatole di cartone o altro materiale (tela, juta o tele sintetiche).

Le spese di imballaggio, per i tessuti in genere, sono gratuite.

VI. Consegna della merce

La merce viene consegnata franco fabbrica o magazzino, ed eccezionalmente franco stazione di partenza.

Nelle contrattazioni viene fissata l'epoca della consegna; è d'uso però accordare un comporto di 15 o 20 giorni per l'effettuazione della stessa.

VII. Risoluzione del contratto

Il contratto può essere sciolto quando la merce consegnata non risulti uguale a quella fissata nelle contrattazioni, quando venga oltrepassato il termine di 15-20 giorni di comporto per consegnare la merce, oppure il compratore non si dimostri puntuale nell'effettuare i pagamenti in ordine al contratto stesso.

CORDAMI, SPAGHI, FILATI DI SISAL, CORDE E SPAGHI DI POLIPROPILENE

I. Contrattazioni

Le contrattazioni avvengono indifferentemente a voce o per scritto, mediante copia-commissioni o regolare contratto.

II. Qualità

Si distinguono varie specie di cordami, a seconda della fibra³ con cui sono fabbricati e dell'uso cui sono destinati.

La determinazione della qualità si fa, in generale, in base al tipo della fibra, alla misura del diametro o della circonferenza ed alla formazione con i numeri dei capi per le corde; si indicano il titolo metrico e la resistenza per i filati e per gli spaghi.

Per determinare la qualità della corda di polipropilene oggetto della compravendita si indica il diametro in millimetri ed in numero di lignoli (3 o 4). Le corde di polipropilene vengono confezionate in rotoli o ruote di peso variabile a seconda del diametro delle corde stesse. Normalmente vengono allestiti rotoli di 220 metri.

Per determinare la qualità dello spago di polipropilene oggetto della compravendita si indicano il numero dei capi (o filati) ed il titolo metrico degli stessi. Salvo espressa pattuizione in contrario, il senso di torsione sarà Z per gli spaghi ad un capo e S per gli spaghi a due o più capi. Gli spaghi possono essere confezionati in bobine o rocche (normalmente del peso di circa 2/3 chilogrammi) oppure, se espressamente convenuto, in gomitoli da grammi 270/300 cadauno.

Per i cavi destinati ai servizi speciali, come per la marina e per impieghi industriali, in genere viene stabilita la resistenza su prova di trazione a seconda delle condizioni tecniche prescritte.

III. Quantità

La quantità viene determinata, generalmente, a peso, od anche a misura, se trattasi di dimensioni di cavi a lunghezza obbligata.

Per le corde e spaghi di polipropilene di regola la quantità viene determinata a peso; anche nel caso di vendita franco destino è valido il peso riconosciuto in

³ I tipi fabbricati sono di canapa, di manilla, di sisal, di cocco e di fibre sintetiche; possono anche consistere in cavi armati con anime metalliche.

partenza dalle ferrovie o da altro vettore; in mancanza, quello denunciato dal venditore.

Nel caso di vendita CIF è valido il peso risultante dalla polizza di carico.

IV. Pagamento

La forma di pagamento viene stabilita di volta in volta.

Nel pagamento contanti può essere accordato uno sconto, concordato.

Generalmente non si usa corrispondere caparre.

V. Garanzie

Viene garantita dal venditore la qualità della fibra e la perfetta costruzione dei cavi e delle corde, e ciò salvo condizioni speciali quando si tratti di materiale soggetto a requisiti di resistenza ed altri di carattere tecnico.

VI. Imballaggio

I colli (rotoli), ad eccezione di quelli di cocco, vengono generalmente fasciati con carta o tela di juta o tele sintetiche.

L'imballaggio viene pesato e venduto lordo per netto.

Per le corde di polipropilene l'imballaggio è in carta o polietilene. Per gli spaghi di polipropilene è costituito da scatole di cartone.

VII. Spese

Spettano al venditore le spese di carico e di spedizione; quelle di trasporto sono, invece, a carico del compratore, salvo patto contrario. Per i trasporti marittimi viene stabilito, di volta in volta, se la merce è resa franco bordo di partenza o franco bordo arrivo.

VIII. Consegna

Il luogo della consegna della merce viene stabilito di volta in volta.

IX. Tolleranze e cali

a) Filati di sisal per mietilegatrici e pressaraccogliatrici⁴:

- sul titolo: si accetta uno scostamento in più o in meno del titolo medio effettivo, rispetto al titolo dichiarato, entro la tolleranza massima del 10%;
- sulla resistenza: si accetta uno scostamento della resistenza media effettiva, rispetto alla resistenza dichiarata, entro la tolleranza massima del 10%;

⁴ Nel linguaggio comune questi filati sono detti impropriamente spaghi.

- sulla quantità: è in facoltà del venditore consegnare il 3% in più o in meno rispetto al quantitativo ordinato;
 - calo naturale: è ammesso un calo naturale dell'1%; tale calo si calcola sul peso lordo dichiarato.
- b) Filati e spaghi di sisal per altri usi:
- sul titolo: rispetto al titolo dichiarato sono ammesse le seguenti tolleranze in più o in meno, sul titolo medio della partita⁵:

per filati fino a 400 mt/Kg.:	10%
per filati da 401 a 600 mt/Kg.:	8%
per filati oltre 600 mt./Kg.:	6%
 - sulla quantità: è in facoltà del venditore consegnare il 3% in più o in meno del quantitativo ordinato;
 - calo naturale: sul peso lordo dichiarato è ammesso un calo naturale dell'1%.
- c) Corde:
- sul diametro: sul diametro delle corde, sempre espresso in millimetri, sono ammesse le seguenti tolleranze in più o in meno:

dal Ø mm. 4 a mm. 14:	5%
dal Ø mm. 15 ed oltre:	3%
 - sulla quantità: è in facoltà del venditore consegnare il 3% in più o in meno del quantitativo ordinato;
 - calo naturale: sul peso lordo dichiarato è ammesso un calo naturale dell'1%.
- d) Spaghi di polipropilene:
- sul titolo: rispetto al titolo dichiarato sono ammesse le seguenti tolleranze del titolo medio della partita⁶:

per filati fino a 800 mt/Kg.:	10%
per filati da 801 a 1.300 mt/Kg.:	8%
per filati oltre 1.300 mt./Kg.:	6%
 - sulla quantità: è facoltà del venditore consegnare il 3% in più o in meno del quantitativo ordinato.

X. Verifica della merce

I reclami contro la qualità della merce devono essere fatti entro 3 giorni dal ricevimento.

Il venditore risponde dei difetti di fabbricazione ed anche di quelli derivanti

⁵ Poiché i filati componenti spaghi a due o più capi subiscono un accorciamento dovuto alla torcitura (rimborso), le prove di determinazione del titolo dovranno essere effettuate sul filato semplice, e cioè svolgendo prima lo spago.

⁶ Vedi nota n. 5.

dalla qualità della materia prima, quando la contrattazione viene fatta in base a precisa specificazione delle qualità e del tipo. Il compratore non potrà fare reclami circa la pretesa durata della merce dopo averla già adoperata, non potendo il venditore controllare né riconoscere come ed in qual modo sia stato adoperato il manufatto fornito.

E' fatto salvo il caso in cui il venditore abbia garantito il "carico di rottura" mediante certificato di collaudo che viene fatto a cura del venditore ed a spese del compratore sia presso il produttore che presso laboratori ed istituti autorizzati.

L'accertamento del difetto di durata viene fatto mediante l'esame di uno spezzone nuovo, che viene sottoposto alle prove di trazione da un apposito laboratorio.

I suddetti spezzoni hanno una lunghezza di metri due e sono scelti mediante prelievo di uno spezzone ogni 10 rotoli o bobine di manufatto della stessa misura.

Il compratore potrà rifiutarsi di ritirare la merce quando questa non risponda dal tipo trattato e non sia delle misure richieste.

Cap. 10) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO

(Non si sono rilevati usi in materia).

Cap. 11) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO

I. Contrattazioni di mobili

Le ordinazioni di mobili per arredamento avvengono per iscritto (meno di frequente verbalmente) a seguito di visita diretta al magazzino, o di scelta su catalogo esibito dal venditore.

La merce viene consegnata a domicilio dal rivenditore senza maggiorazione di spesa, purché la consegna avvenga nell'ambito del circondario, salvo casi particolari dovuti alla minima entità dell'acquisto o a particolari difficoltà di trasporto.

Il montaggio dei mobili avviene a spese dell'arredatore. Sono escluse però quelle particolari prestazioni, connesse alla messa in opera, che richiedano un intervento specializzato non inerente alla professione del mobiliere (es. artigiano, idraulico, etc.)

Cap. 12) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA POLIGRAFICHE E FOTO- CINEMATOGRAFICHE

CARTA

I. Qualità

Si produce generalmente carta da involgere (carta di paglia, di cartaccia e di cellulosa con o senza pasta di legno); carta in bobine per ondulatori; cartone grigio e cartone cuoio asciugati ad aria o essiccati artificialmente; cartoncini monolucidi per scatole e per astucci; carta igienica, carta paraffinata e carta velina.

La determinazione della qualità si fa su campione, che ha valore indicativo.

II. Contrattazioni e vendite

Si contraatta generalmente per scritto ed a mezzo di rappresentanti con copia-commissione.

Nell'ordinazione della carta il committente dovrà specificare la quantità in chilogrammi od in pacchi, la qualità, il colore, la grammatura a metro quadro ed il formato.

Nell'ordinazione del cartone il committente dovrà indicare la quantità in chilogrammi od in pacchi ed il numero dei cartoncini che ogni pacco da 25 chilogrammi deve contenere.

Il cartone ondulato viene venduto normalmente a metro quadrato, indicando anche il numero dei fogli. Le scatole di cartone ondulato si vendono a numero. Le vendite avvengono generalmente all'ingrosso.

III. Confezionamento

La carta da involgere viene confezionata e venduta in pacchi da 25 Kg. Il cartone ondulato viene confezionato in pacchi di vario peso. Le scatole di cartone ondulato invece sono confezionate in pacchi reggettati con o senza

pancale di legno, protetti da fogli di cartone. I bancali, quando vengono forniti, sono "a rendere" e quindi devono essere restituiti al fornitore.

La carta per ondulatori e la carta igienica vengono confezionate in bobine. I cartoncini grigio e cuoio nel formato di cm. 71x101 circa vengono riuniti in pacchi da Kg. 25.

IV. Spese

Il peso dei colli, delle risme e dei pacchi viene calcolato lordo per netto.

Le spese di spedizione sono a carico del committente.

La merce viaggia a rischio e pericolo del compratore.

V. Consegna della merce

La merce viene consegnata franco cartiera su camion o franco vagone stazione di partenza o franco banchina.

Nel caso del cartone ondulato, la merce viene fornita franco destino.

VI. Verifica della merce

Il venditore deve rispondere dei cali eccessivi, dei difetti di fabbricazione, di asciugamento o di confezionamento, delle avarie della merce dipendenti da cattivo confezionamento o imballo. E' esclusa la responsabilità per fatti imputabili al vettore. L'umidità media della carta in bobine è dell'8-10%; la tolleranza dell'umidità è ammessa fino al 12%.

I reclami, quando la merce non corrisponda all'ordine o sia notevolmente difforme dal campione, o nei casi di difetti di fabbricazione facilmente riconoscibili, devono essere fatti nel termine di giorni 8 dal ricevimento della merce.

VII. Tolleranze

Quando non è stabilito nell'ordine, valgono le seguenti tolleranze in più od in meno sul peso per mq.:

a) per tutta la carta in bobine fino al 5%;

b) per tutte le carte da involgere fino al 6%.

Per i cartoni grigio e cuoio è ammessa una tolleranza sul numero dei fogli contenuti in ogni pacco da Kg. 25, e cioè¹:

- dal 16 al 20 un foglio in più o in meno per ogni collo;

- dal 25 al 30 due fogli in più o in meno per ogni collo;

- dal 30 al 50 due fogli in più o in meno per ogni collo;

- dal 60 al 100 tre fogli in più o in meno per ogni collo;

- dal 100 in poi quattro fogli in più o in meno per ogni collo.

¹ Dall'8 al 12 non vi è nessuna tolleranza, viene segnato solo il peso del collo

VIII. Pagamento

Il pagamento avviene generalmente per contanti entro 30 giorni con diritto allo sconto del 3% oppure a mezzo tratta a 60-90 giorni, netto da sconto.

Per il commercio con l'estero si pratica il pagamento contro apertura di credito irrevocabile o contro prestazione di documenti.

Cap. 13) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE

I. Rottami di ferro ed altri materiali

Nella provincia di Lucca è in uso distinguere il rottame di ferro e di altri metalli, a seconda che sia palabile o meno. Il rottame, quando sia palabile, dà diritto al venditore di ottenere un prezzo superiore.

Cap. 14) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE

AUTOVEICOLI E MOTOVEICOLI

I. Modalità di contrattazione

L'acquisto di autoveicoli usati con la clausola "nelle condizioni in cui si trova" non dà diritto a reclami per vizi o difetti accertati successivamente alla conclusione dell'affare.

II. Deposito cauzionale

E' in uso versare al venditore un deposito cauzionale in misura da convenirsi fra le parti (per gli autoveicoli e motoveicoli usati) o prefissata dalle case costruttrici (per i nuovi).

III. Consegna

Nelle compravendite di autoveicoli e motoveicoli la consegna avviene presso il venditore, compatibilmente con la disponibilità e con le capacità produttive della fabbrica.

IV. Trapasso di proprietà

Le pratiche amministrative e legali relative al passaggio di proprietà degli autoveicoli e motoveicoli usati sono fatte a spese del compratore.

V. Pagamento

Nelle compravendite di autoveicoli e motoveicoli il pagamento viene eseguito normalmente:

- in contanti, alla consegna;
- ratealmente, con un versamento di una parte del prezzo alla consegna dell'autoveicolo o motoveicolo, ed il rimanente in cambiali con l'iscrizione di privilegio legale presso il pubblico registro automobilistico.

VI. Provvigione per la mediazione

E' dovuta la provvigione per la mediazione dal solo venditore; essa è determinata forfettariamente.

Cap. 15) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

LATERIZI

I. Contrattazioni

Avvengono sia per scritto che verbalmente, senza l'osservanza di particolari formalità.

II. Qualità

La qualità si identifica con la fabbrica produttrice.

Ma, salvo che nella maggior parte delle tegole marsigliesi e dei laterizi ripressati, non si usa imprimere alcuna indicazione o riferimento alla ditta produttrice.

III. Tolleranza

Nelle misure dei laterizi è ammessa una tolleranza intorno al 5% del volume in più o in meno, rispetto a quelle dei tipi contrattati.

IV. Pagamento

Il pagamento è fatto per lo più a 60-90 giorni dalla data della fattura. Per i pagamenti a ricevimento fattura si usa concedere uno sconto di pronta cassa. La quantità è determinata per numero di pezzi ed anche a metro quadrato.

V. Consegna della merce

La consegna viene fatta, di solito, alla fornace; in alcuni casi però è il venditore che esegue il trasporto a proprio rischio e pericolo.

Le spese di trasporto sono sostenute dal compratore, salvo il caso in cui i laterizi siano venduti franco destino; in tale ipotesi il prezzo di vendita comprende anche l'onere del trasporto.

VI. Confezione e imballaggio

I laterizi solitamente sono venduti "sciolti". Negli ultimi anni è invalso l'uso di confezionarli anche in pacchi, che possono essere reggettati o rinchiusi in involucri termoretraibili, oppure con fascette di plastica o di metallo. Il pacco di solito viene posto in pallet di legno a perdere o a rendere.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

CONCIMI CHIMICI

I. Contrattazioni

Si contratta per scritto o verbalmente, senza seguire speciali formalità.

II. Vendite

La consegna dei prodotti venduti viene eseguita franco fabbrica o franco vagone partenza o franco destino.

III. Imballaggio

I prodotti vengono venduti in sacchi di carta e di plastica, valutando l'imballaggio per merce.

IV. Pagamento

Le condizioni di pagamento sono fissate al momento della contrattazione.

PRODOTTI CHIMICI E FARMACEUTICI

I. Modalità di contrattazione

La contrattazione dei prodotti per uso farmaceutico e dei prodotti chimici si fa, di solito, in base:

- alla nomenclatura comunemente adottata in commercio ed alla farmacopea ufficiale per quelli in essa contemplati;
- alla marca;
- alla produzione e titolo;
- al luogo di origine e produzione;
- al campione o al tipo di campione;
- alle caratteristiche chimico-fisiche.

In particolare, quando i prodotti sono contrattati con specifico riferimento all'uso per il quale devono essere impiegati, i loro requisiti devono corrispondere esattamente a quelli indicati dalla farmacopea ufficiale, alle descrizioni fatte dalle più accreditate letterature, se destinati ad uso farmaceutico; ai saggi di purezza, senza tolleranza, se destinati ad uso scientifico o per analisi.

Sono venduti a pezzo i prodotti sottoelencati:

- prodotti solidi per la pulizia e manutenzione della casa, giardino, auto, etc. (ad esempio: saponi, pagliette saponate, tavolette detergenti e coloranti per serbatoi w.c., pastiglie turafalle);
- prodotti solidi insetticidi, insettifughi, deodoranti e disinfettanti (ad esempio: piastrine, spirali, tavolette per w.c., deodoranti solidi, carte moschicide, collari antiparassitari);
- salviette impregnate;
- dosi preconfezionate di prodotti concentrati per la preparazione estemporanea di liquidi per uso domestico (ad esempio: detergenti, ammorbidenti, candeggianti e simili).

II. Tolleranza sulla quantità contrattata

Se in contratto la quantità della merce è indicata con la parola "circa", nella consegna è ammessa una tolleranza in più od in meno del 5% del quantitativo contrattato.

III. Forma e perfezionamento del contratto

I contratti possono essere conclusi sia per iscritto che verbalmente, direttamente od a mezzo di rappresentanti, viaggiatori, piazzisti, agenti di commercio e mediatori.

Nei contratti stipulati sia per iscritto che verbalmente, anche a mezzo telefono, l'impegno di consegna immediata comporta:

- a) per i prodotti farmaceutici l'obbligo della consegna nelle 24 ore dalla conclusione del contratto;
- b) per i prodotti chimici l'obbligo della consegna entro 8-15 giorni dalla conclusione del contratto.

Il contratto stipulato a mezzo di piazzista, viaggiatore o agente di commercio non è impegnativo fra le parti senza la conferma da parte del venditore. La conferma da parte del venditore può essere espressa sia formalmente, per scritto, sia mediante la consegna della merce commissionata.

Il contratto concluso a mezzo di rappresentante è impegnativo fra le parti, salvo che sia stata pattuita la clausola "senza impegno"; in tal caso il rappresentante rilascia al compratore la nota di commissione con la specificazione della condizione suddetta, ed il contratto si intende perfezionato solo dopo che il venditore abbia trasmesso conferma od eseguita la consegna, sempre che, nel frattempo, non sia pervenuta alla casa venditrice la disdetta del contratto da parte del committente.

Se il venditore, nel dare la conferma, richiede la firma di un "modulo-contratto", oppure della "conferma d'ordine", il compratore deve restituire il modulo stesso od inviare la conferma d'ordine da lui sottoscritti; in difetto, l'impegno si ha come non efficace.

IV. Clausole speciali ed esecuzione del contratto

I contratti di merci viaggianti per mare sono di solito conclusi con una delle seguenti clausole:

"FOB", "CIF", "CAF", "C.& F.", "FAS", e sono regolati in conformità delle norme internazionali relative alle clausole stesse.

I contratti possono essere stipulati anche con le clausole:

"in deposito franco" (con il solo dazio doganale escluso);

"su vagone in transito";

"su vagone sdoganato o nazionalizzato";

"su vagone franco frontiera";

"su autotreni o autocisterne".

In difetto di specificazione, la vendita con la clausola "franco vagone" s'intende per merce già sdoganata. La clausola "merce nazionalizzata" si riferisce a merce che abbia già assolto tutte le formalità relative alla sua importazione.

La merce non sdoganata può essere venduta, sempre alle condizioni di merce estera, mediante fattura estera e può circolare mediante successive fatture estere fino alla nazionalizzazione.

Nel caso di prelievo di campioni per collaudo del prodotto contrattato, i termini per l'accettazione o rifiuto sono quelli necessari all'espletamento dell'analisi.

V. Oneri delle soste e della quarantena

Le conseguenze derivanti da qualsiasi provvedimento dell'Autorità Doganale, così come tutte quelle derivanti da ordinanze di "quarantena", sono a carico del compratore.

VI. Consegne

Le vendite per le quali non sia stato convenuto un termine di consegna si intendono concluse per consegna pronta.

Se nel contratto è convenuta la "consegna pronta", la merce deve:

- essere consegnata entro 8 giorni successivi a quello in cui è stato stipulato il contratto, se si tratta di merce da consegnare su piazza;
- essere spedita entro 15 giorni successivi a quello in cui è stato stipulato il contratto, se si tratta di merce da consegnare fuori piazza.

Salvo pattuizioni diverse, le merci viaggiano sempre a rischio e pericolo del compratore, anche se vendute franco di porto e ancorché spedite con assicurazione.

La consegna delle merci al domicilio del compratore deve essere espressamente pattuita nel contratto di vendita.

VII. Verifica della merce

La verifica della merce deve essere eseguita all'atto del ricevimento, salvo diversa convenzione fra le parti.

Le merci con provenienza d'oltre mare devono essere verificate all'atto dello sbarco per quanto riguarda le avarie che possono aver subito durante il viaggio.

VIII. Contestazioni

Se la merce non corrisponde alla qualità contrattata, il venditore ha diritto di sostituire la merce, purché ciò possa avvenire nel termine fissato contrattualmente per la consegna.

Il compratore ha diritto ad una diminuzione proporzionale - denominata anche abbuono o bonifico - del prezzo della merce se questa, venduta con la garanzia od indicazione di una data percentuale di contenuto, presenti una lieve differenza del contenuto stesso, la quale non ne impedisca l'uso per il quale era stata acquistata.

Se le differenze non consentono l'uso per cui è acquistato il prodotto, il compratore ha diritto alla risoluzione.

Per le merci soggette ad imposta di fabbricazione, fa fede, per il peso ed il grado, la bolla doganale che accompagna la merce o la bolla C-21.

IX. Oneri derivanti dall'imposta erariale di consumo e da dazi doganali

Salvo diversa pattuizione, per le merci estere soggette ad imposta erariale di consumo ed a dazi doganali, se sono contrattate viaggianti o in deposito franco, sono a carico o a favore del compratore le variazioni che intervengono nell'ammontare di tale imposta prima della consegna pattuita o consuetudinaria della merce da parte del venditore.

X. Tare

Le tare si distinguono in:

- a) tara legale;
- b) tara reale (peso netto);
- c) tara per merce (peso lordo);
- d) tara di uso;
- e) tara scritta o di origine.

Normalmente la tara da dedurre dal peso lordo si intende quella "reale". Per le merci estere vendute a peso netto allo sbarco, la verifica delle tare si esegue allo sbarco stesso.

XI. Offerta della merce

Le offerte della merce si intendono impegnative, mentre i listini-prezzo non sono impegnativi per la Casa che li ha emessi.

XII. Imballaggi e contenitori

Gli imballaggi usuali per i prodotti chimici solidi e liquidi sono il fusto, la cassa, il sacco, il cartone, le taniche o canestri, le damigiane e la latta.

E' anche adoperato il vagone serbatoio o carro cisterna che è usualmente fornito dal venditore; per l'impiego del carro cisterna il compratore del prodotto paga usualmente un nolo giornaliero, convenuto all'atto del contratto, solamente nel caso che sia convenuta la clausola "porto franco partenza"; in questo caso il nolo decorre dal giorno dell'uscita dallo stabilimento o dal giorno dell'uscita dal deposito di spedizione a quello del rientro in esso.

Salvo diversa pattuizione, l'imballaggio è gratuito.

XIII. Proprietà degli imballaggi

I recipienti e gli imballaggi restano in proprietà del compratore, salvo il caso della vendita con clausola "imballaggio a rendere".

XIV. Spese di trasporto, facchinaggio, pesatura

Le spese di trasporto e facchinaggio nelle vendite su piazza sono a carico del venditore, nelle vendite fuori piazza a carico del compratore salvo pattuizione diversa. La spesa di riscontro del peso è a carico del compratore, ove sia da lui richiesta.

Tale verifica si fa all'atto della consegna.

COLOFONIA O PECE GRECA¹

I. Vendite

Le vendite si fanno o su campione o su indici di chiarezza secondo la scala.

II. Imballaggio

L'imballaggio può essere in fusti di lamierino (in tal caso è gratuito) ed in sacchi di carta.

III. Tare

Nel lamierino la tara è reale; nei sacchi di carta la tara è per merce.

IV. Tolleranza

La tolleranza per contenuto di essenza di trementina, residuo della separazione, o per umidità è del 2-3%.

ESSENZA DI TREMENTINA O ACQUARAGIA O TREMENTINA

I. Qualità

Le qualità sono determinate dalla curva di distillazione, dall'indice di rifrazione, dall'assenza di materie estranee e dal profumo.

II. Vendita

Si fa in base alla qualità: a richiesta, anche su tipo di campione.

¹ Denominata anche resina, è costituita dal residuo della separazione della essenza di trementina dalla resina naturale

III. Imballaggio e tare

Gli imballaggi usuali per l'essenza di trementina o acquaragia o trementina possono consistere in fusti metallici o latte.
Nel primo caso il fusto metallico è a carico del venditore, eccezionalmente a rendere; nel secondo caso la tara è per merce (peso lordo).

COLLANTE ALLA RESINA PER CARTIERE

I. Qualità

Il collante alla resina per cartiere si produce solitamente in soluzione acquosa, oppure in pasta o in emulsione acquosa di colofonia solubilizzata o secco in polvere.

II. Imballaggio e tare

L'imballaggio può consistere:

a) in fusti metallici, a rendere;

b) in sacchi polietilenati, sacco per merce o peso netto.

La consegna può essere effettuata anche a mezzo di autocisterne e viene fatta franco cartiera.

CREMORE DI TARTARO

I. Imballaggio e tare

Il cremore di tartaro è imballato in sacchi di juta o carta da 50 Kg. di peso netto, entrambi con interno di polietilene.

ACIDO OSSALICO

I. Qualità

La qualità viene determinata sulla purezza con base 99,5%.

II. Imballaggio e tare

L'imballaggio viene fatto con sacchi di juta polietilenati di Kg. 50, tara merce.

LISCIVA

I. Imballaggio e tare

La lisciva è imballata in sacchi di carta da Kg. 50, tara per merce ed in pacchetti di polietilene da Kg. 5, da Kg. 1 e da Kg. 0,5, contenuti in sacchi da Kg. 25.

OLIO DI RESINA¹

I. Qualità

Le qualità si distinguono in base al colore ed all'analisi.

II. Imballaggio e tare

Viene fatto in fusti di ferro a rendere o tara merce.

ESTRATTI PER CONCIA

I. Contrattazioni

Le contrattazioni avvengono in base al titolo.

II. Consegna

Le consegne vengono effettuate franco destino.

III. Imballaggio e tare

Il prodotto allo stato liquido viene consegnato in cisterne; il prodotto secco e quello atomizzato in sacchi da 25 e 50 Kg., tara per merce.

Nelle spedizioni all'estero il prodotto viene spedito, a seconda della richiesta, o in sacchi di carta semplice o di carta catramata confezionati con juta.

VARECCHINA

I. Imballaggio e tare

La varecchina è venduta in bottiglie di plastica con vuoto a perdere.

II. Consegna

La consegna avviene a domicilio.

¹ Proveniente dalla distillazione della colofonia

SOLFATO DI ALLUMINA

I. Qualità ed imballaggio

Si produce in pezzi, in polvere o liquido.

Il solfato di allumina è imballato in sacchi di carta o di polietilene da Kg. 50, peso netto (imballaggio gratis). Il prodotto liquido viene consegnato in cisterne.

II. Contrattazioni

Le contrattazioni si fanno in base al titolo.

Cap. 17) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA

(Non si sono riscontrati usi in materia).

Cap. 18) FILMS E SACCHI IN POLIETILENE

I. Contrattazioni e vendite

Si contratta generalmente per iscritto ed a mezzo di rappresentanti o viaggiatori con copia-commissione.

Nell'ordinazione il committente deve normalmente specificare la quantità, la qualità, il colore, lo spessore ed il formato, nonché le caratteristiche della stampa.

Le vendite vengono generalmente effettuate nei confronti di industrie, di grossisti o dettaglianti.

II. Confezionamento

Le buste, gli shoppers o i sacchi di ogni tipo o forma vengono riuniti in colli od in cartoni, variando il numero dei pezzi secondo il loro formato o secondo che trattasi di vendita a peso.

III. Spese

Il peso dei colli dei cartoni o dei pacchi viene calcolato lordo per netto.

Le spese di spedizione sono a carico del compratore se non diversamente specificato, e la merce viaggia a suo rischio e pericolo, anche se il prezzo è convenuto per merce resa franco destino.

IV. Consegna della merce

La merce viene consegnata franco stabilimento, se non diversamente specificato su camion o franco vagone stazione di partenza o franco banchina.

V. Verifica della merce

Il venditore deve rispondere dei difetti di fabbricazione, di stampa e di saldatura, delle avarie della merce dipendenti da cattivo confezionamento o imballo, escluse le cause che implicino responsabilità del vettore.

I reclami, quando la merce non corrisponde all'ordine o sia notevolmente difforme dal campione, o nei casi di difetti di fabbricazione facilmente riconoscibili, devono essere fatti nel termine di giorni 8 dal ricevimento della merce.

VI. Tolleranze

Generalmente viene applicata una tolleranza nella consegna della merce del 15% in più o in meno rispetto al quantitativo ordinato e del 10% per lo spessore.

VII. Pagamento

Il pagamento avviene generalmente a mezzo ricevuta bancaria o tratta a 60 giorni, netto da sconto oppure per contanti **entro** 30 giorni con diritto allo sconto del 3%.

Cap. 19) PRODOTTI DI INDUSTRIE VARIE

I. Modalità di vendita degli articoli casalinghi

Le pentole si vendono a diametro, mentre tutte le altre stoviglie si vendono a numero.

Si vendono a pezzi le merci comprese nella Tab. XIV alla voce "articoli per la pulizia della casa" (come granate, spazzole e simili).

TITOLO VI

Credito, Assicurazioni, Borse Valori¹

Cap. 1) USI BANCARI

I. Operazioni di credito documentario (art. 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.

II. 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 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.

III. 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 od 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.

IV. Valuta di addebito in conto corrente di assegni emessi

Gli assegni pagati dalle banche vengono addebitati sul conto corrente con valuta data di emissioni.

¹Il presente titolo è stato modificato agli articoli IV, V, VI, X, XIV, XIX, tenendo conto della Raccolta degli usi e consuetudini del settore del credito accertati dall'ABI su base nazionale.

V. Obblighi degli Istituti ed Aziende di Credito nel deposito di titoli a custodia ed amministrazione (art. 1838 c.2cc)
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 od Azienda di Credito di chiedere in tempo utile le istruzioni del depositante per l'esercizio del diritto di opzione, per richiamo di decimi e per la conversione dei titoli nonché di incassare 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.

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

VI. Deposito di titoli a custodia ed amministrazione presso Istituti od Aziende di Credito (misura del compenso) (art. 1838 3° Cod. Civ.)

Eliminato perchè in contrasto con la legge n. 154/92 "Norme per la trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari"

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

VIII. 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, nonché ogni altra incombenza relativa.

IX. Termine usuale per il preavviso di recesso dal contratto per apertura di credito a tempo indeterminato (art. 1855 Cod. Civ.)

Nelle aperture di credito a tempo indeterminato e nelle operazioni bancarie regolate in conto 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.

X. Liquidazione interessi nei mutui 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.

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

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

XII. 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.

XIII. 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.

XIV. Accredito in conto "salvo buon fine"

Nell'ambito dei pagamenti che avvengono tramite procedure interbancarie, gli importi degli assegni bancari, circolari, RID e RIBA sono da ritenersi definitivamente disponibili trascorso un determinato termine, senza che pervenga alla banca, che ha il compito di effettuarne l'incasso, notizia dell'eventuale mancato pagamento dei titoli medesimi. In caso, invece, di negoziazione di assegni diversi da quelli suddetti (vaglia ed altri titoli similari) e di effetti, ricevute e documenti similari, l'importo viene accreditato con riserva, e salvo buon fine e non è disponibile prima che la banca ne abbia effettuato la verifica o incasso e che dell'avvenuto incasso abbia avuto conoscenza la dipendenza accreditante.

La valuta applicata all'accREDITAMENTO determina unicamente la decorrenza degli interessi, senza conferire al correntista alcun diritto circa la disponibilità dell'importo.

E' tuttavia in facoltà della banca rendere disponibile l'importo anche prima di averne effettuato l'incasso.

Le regole su accennate sono seguite nel caso di effetti accreditati "salvo buon fine". In caso di mancato incasso, la banca si riserva tutti i diritti ed azioni, compresi quelli di cui all'art. 1829 cc.

XV. 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.

XVI. 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.

XVII. Interessi di mora sui mutui e finanziamenti (art. 1283 Cod. Civ.)

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 insolute, gli interessi di mora a decorrere dal giorno di scadenza fino al giorno della valuta del pagamento effettuato.

XVIII. Cambiale

Il termine "cambiale" ed il termine "effetto" sono adoperati normalmente per indicare il "pagherò cambiario" o "vaglia cambiario"

XIX. Trasmissione di informazioni

Eliminato perchè in contrasto con la legge n. 675/96 "Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali"

Cap. 2) USI DELLE ASSICURAZIONI

I. Cessione di quote di assicurazioni

L'agente di assicurazione che tratta e perfeziona il contratto con emissione di polizza italiana o comunque con polizza separata ha diritto di percepire dall'agente di ogni altra Società che partecipa alla garanzia in qualità di coassicuratrice un compenso non superiore in ogni caso alle percentuali, da calcolarsi sul cumulo dei premi netti, successivamente specificate.

Tale compenso spetta, in ogni caso, sia che la partecipazione venga concessa su diretta iniziativa dell'agente che tratta e perfeziona la polizza, sia che tale partecipazione sia richiesta dall'assicurato.

II. Percentuali sulle quali si calcola il compenso nei vari rami

a) *Ramo incendio:*

Rischi civili ed agricoli: 4% (quattro per cento)

Rischi commerciali e piccole industrie: 3% (tre per cento)

Rischi boschivi ed autoveicoli: 2% (due per cento)

TITOLO VII

Altri usi

Cap. 1) PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

LAVANDERIA E TINTORIA DI ABITI, INDUMENTI, ETC.

I. Consegna della merce per la lavorazione

La Ditta che riceve la merce rilascia, in genere, la bolletta di commissione al committente; tale bolletta viene ad essere il documento indispensabile per il ritiro dell'oggetto dopo l'avvenuta esecuzione del lavoro.

II. Responsabilità e risarcimento danni

Le lavanderie rispondono per tutti i deterioramenti non derivanti dall'usura e per le perdite trascorsi 30 giorni dalla richiesta di restituzione da parte del cliente. La somma che viene liquidata a titolo di risarcimento è data dal prezzo della lavatura moltiplicato per dodici.

III. Ritiro e restituzione

Gli indumenti da tingere o da lavare vengono tenuti in consegna dalla tintoria o lavanderia per un periodo di due anni; decorso tale termine senza che il cliente si sia presentato a ritirare l'oggetto la lavanderia o tintoria non è responsabile del capo avuto in consegna.

Cap. 2) USI MARITTIMI

a) Usi marittimi ricorrenti nelle contrattazioni in genere.

I. Regolamento noli marittimi

Il regolamento dei noli marittimi stabiliti in moneta estera deve farsi al cambio ufficiale (di solito della Borsa di Genova) nel giorno di arrivo del vapore. Se in tale giorno non vi fosse listino ufficiale si applica quello dell'ultimo precedente listino.

Rischi industriali: 2% (due per cento)
Rischi cauzionali (fideiussioni): 4% (quattro per cento)
Rischi vari (globali fabbricati, alberghi, etc.): 4% (quattro per cento)
Ramo trasporti: Corpi 2% (due per cento); Merci 4% (quattro per cento)
Per la suddetta classificazione dei rischi, vale quanto disposto in merito dal Concordato Italiano Incendio

b) *Ramo furto - incendio/furto:*

Rischi civili (abitazioni): 3% (tre per cento)
Rischi commerciali e rapina sull'uomo (portavalori): 2% (due per cento)
Infedeltà dipendenti: 1% (uno per cento)

c) *Ramo infortuni:*

Polizze infortuni individuali o cumulative: 3% (tre per cento)
Responsabilità civile diversi ed operai (rischi preferiti): 3% (tre per cento)
Responsabilità civile autoveicoli e rischi non preferiti: 1,50% (uno e cinquanta per cento)
Ramo cristalli: 3% (tre per cento)

d) *Ramo vita:*

Il compenso sarà stabilito caso per caso.

Le suddette percentuali si applicano tanto per gli affari nuovi quanto per eventuali aumenti che potranno verificarsi nel corso del contratto, nonché per regolazioni annuali del premio relativo a garanzia "flottante".

L'agente di assicurazione della Società che ha emesso il contratto con delega all'incasso dei premi anche per conto delle Società coassicuratrici ha il diritto di trattenere, ad ogni scadenza annuale, un compenso d'incasso non superiore al 2% da calcolarsi sul prestito netto relativo alla quota di ciascuna coassicuratrice.

Tale compenso non spetterà quando contemporaneamente sarà trattenuto quello sulla provvigione di acquisto.

Nessuna trattenuta, sia d'acquisto che d'incasso, potrà essere effettuata nei confronti dell'agente della Società che partecipa all'affare in qualità di condelegataria.

Cap. 3) USI DELLE BORSE VALORI

(Non si sono riscontrati usi in materia).

Il nolo deve essere pagato, per le merci in partenza, al momento del ritiro delle polizze di carico, per quelle in arrivo al ritiro della merce contro consegna delle polizze di carico.

II. Merce flottante

La frase significa che la merce è già stata imbarcata sulla nave che deve trasportarla.

III. Stallie

Sta ad indicare quel termine di tempo lavorativo entro il quale il caricatore è tenuto a mettere la merce a bordo ed il ricevitore a ritirarla all'arrivo.

IV. Controstallie

S'intende il termine di tempo anche festivo durante il quale la nave è trattenuta oltre il termine delle stallie e dà diritto ad una indennità a favore della nave.

V. Sottoparanco

Quando sia menzionata tale condizione (che gli operatori opportunamente domandano sia indicata nelle polizze di carico) la nave ha l'obbligo di consegnare o ricevere la merce fuori del bordo della nave.

VI. Commissario d'avaria

E' quello indicato dagli assicuratori ed interviene a richiesta del beneficiario della garanzia per le constatazioni, in contraddittorio con gli assicuratori, dei danni verificatisi. In base a tale constatazione il commissario rilascia un certificato d'avaria, che è indispensabile per la pratica di risarcimento.

b) Usi marittimi vigenti nel porto di Viareggio

I. Stallie

Il numero delle giornate lavorative in cui debbono compiersi le operazioni di carico e scarico di una nave (stallie) viene in genere convenuto dalle parti e fissato nel "contratto di noleggio".

In mancanza di tale convenzione o quando il "contratto di noleggio" fa riferimento all'uso locale, le "stallie" sono determinate in ragione della resa prevista dalle vigenti tariffe¹ per il lavoro portuale.

¹ Approvate con decreto dell'Autorità Marittima.

II. Alloggio

In mancanza di convenzione contraria, l'alloggio fa carico all'inadempiente, sia esso il noleggiatore, il caricatore o l'armatore.

III. Giornate lavorative

Sono considerati giorni festivi quelli previsti dalla legge e dai contratti collettivi di lavoro; ai fini delle operazioni di imbarco, sbarco, trasbordo, deposito e movimento delle merci in porto, sono da considerare non lavorativi quelli di pioggia accertati dalla Capitaneria di Porto.

IV. Mediazione su compravendita di unità da diporto

L'indicazione o la segnalazione di un affare da parte di un mediatore legalmente riconosciuto costituisce per quest'ultimo il diritto a percepire una provvigione.

La cessione di una Società Armatrice di unità da diporto, per quanto concerne la mediazione, è assimilata alla compravendita delle unità. La provvigione è dell'8% sul prezzo pattuito, qualunque ne sia l'ammontare, ed è dovuta nella misura del 4% dal venditore (o cedente di azioni o quote di società) e del 4% dal compratore (o cessionario di azioni o quote di società).

La provvigione deve essere pagata alla firma del compromesso.

Queste norme si applicano anche quando i contraenti non siano residenti nella provincia di Lucca, ed anche quando l'oggetto della compravendita (o della cessione) non sia immatricolato (o la società non abbia sede) nella suddetta provincia, se il mediatore è iscritto alla Camera di Commercio di Lucca.

V. Noleggio di unità da diporto

La provvigione spettante al mediatore è del 15% dell'importo totale del nolo, quale esso figura dal contratto di noleggio, ed è pagato totalmente dal proprietario o armatore dell'unità o legale rappresentante della società proprietaria dell'unità alla firma del contratto stesso.

Il contratto di noleggio, perché possa essere ritenuto vincolante per entrambi i contraenti, deve essere accompagnato, alla sua firma, dal versamento da parte del noleggiatore della metà dell'importo pattuito.

VI. Compravendita di unità da diporto

La stipula del contratto di compra-vendita di una unità è generalmente subordinata alla prova in mare ed alla visita della carena. Queste due operazioni debbono essere espletate sempre a cura e spesa del venditore.

Per quanto concerne la visita della carena, il venditore deve provvedere al tiraggio in secco dell'unità, alla pulizia della carena, degli assi porta eliche e

delle eliche affinché l'acquirente possa effettuare la visita e, a visita effettuata, al varo dell'unità stessa. Qualora l'acquirente volesse provvedere all'applicazione dell'antivegetativo approfittando che l'unità trovasi in secco, egli può farlo ma a sua cura e spesa.

Nel caso in cui, a visita effettuata, l'aspirante compratore rinunciassi all'acquisto dell'unità da diporto senza giustificati motivi, tutte le spese sostenute saranno a completo carico dell'aspirante compratore.

VII. Alaggio e varo

Per quanto riguarda l'alaggio e varo nei cantieri viareggini, sia che esso avvenga con lo scalo di alaggio tradizionale, o con il carrello alla francese o con l'elevatore traslatore, nel prezzo richiesto sono compresi tre giorni di permanenza in secco, dopo di che ogni giorno in più di sosta sullo scalo è soggetto al pagamento di una quota giornaliera suppletiva secondo le tariffe stabilite dalla Capitaneria di Porto.

VIII. Rimessaggio invernale

Il rimessaggio invernale nei cantieri o nei capannoni coperti è soggetto al pagamento di un compenso mensile rapportato al metro quadro. Per la misurazione relativa si calcola la lunghezza per la larghezza (fuori tutto) e si misura tenendo conto di un metro in più sia nella lunghezza che nella larghezza.

Tale differenza di spazio dovrebbe servire per l'eventuale posa di ponti o quant'altro necessitasse per eventuali lavori, pitturazione, ecc.

Cap. 3) USI NEI TRASPORTI TERRESTRI

AUTOTRASPORTI

I. Ordinazione del trasporto

Per i corrieri, ove non venga pattuito diversamente l'ordinazione del trasporto s'intende fatta per il giorno successivo a quello in cui l'autotrasportatore ha ricevuto l'ordinazione ed ha provveduto a ritirare la merce.

II. Forma del contratto

Il contratto di trasporto viene fatto verbalmente o per iscritto.

Per il trasporto a collettame il vettore rilascia un "buono di presa" o "ricevuta della ditta mittente" da valere come ricevuta del ritiro, della merce da trasportare, presso chi la detiene.

II. Alloggio

In mancanza di convenzione contraria, l'alloggio fa carico all'inadempiente, sia esso il noleggiatore, il caricatore o l'armatore.

III. Giornate lavorative

Sono considerati giorni festivi quelli previsti dalla legge e dai contratti collettivi di lavoro; ai fini delle operazioni di imbarco, sbarco, trasbordo, deposito e movimento delle merci in porto, sono da considerare non lavorativi quelli di pioggia accertati dalla Capitaneria di Porto.

IV. Mediazione su compravendita di unità da diporto

L'indicazione o la segnalazione di un affare da parte di un mediatore legalmente riconosciuto costituisce per quest'ultimo il diritto a percepire una provvigione.

La cessione di una Società Armatrice di unità da diporto, per quanto concerne la mediazione, è assimilata alla compravendita delle unità. La provvigione è dell'8% sul prezzo pattuito, qualunque ne sia l'ammontare, ed è dovuta nella misura del 4% dal venditore (o cedente di azioni o quote di società) e del 4% dal compratore (o cessionario di azioni o quote di società).

La provvigione deve essere pagata alla firma del compromesso.

Queste norme si applicano anche quando i contraenti non siano residenti nella provincia di Lucca, ed anche quando l'oggetto della compravendita (o della cessione) non sia immatricolato (o la società non abbia sede) nella suddetta provincia, se il mediatore è iscritto alla Camera di Commercio di Lucca.

V. Noleggio di unità da diporto

La provvigione spettante al mediatore è del 15% dell'importo totale del nolo, quale esso figura dal contratto di noleggio, ed è pagato totalmente dal proprietario o armatore dell'unità o legale rappresentante della società proprietaria dell'unità alla firma del contratto stesso.

Il contratto di noleggio, perché possa essere ritenuto vincolante per entrambi i contraenti, deve essere accompagnato, alla sua firma, dal versamento da parte del noleggiatore della metà dell'importo pattuito.

VI. Compravendita di unità da diporto

La stipula del contratto di compra-vendita di una unità è generalmente subordinata alla prova in mare ed alla visita della carena. Queste due operazioni debbono essere espletate sempre a cura e spesa del venditore.

Per quanto concerne la visita della carena, il venditore deve provvedere al tiraggio in secco dell'unità, alla pulizia della carena, degli assi porta eliche e

III. Corrispettivo del trasporto

Il corrispettivo del trasporto a carico completo viene stabilito per quintale ed in rapporto alla distanza, salvo per le merci voluminose, per le quali è stabilito forfettariamente in base alla distanza. Per il trasporto del mobilio il corrispettivo è stabilito a forfait in base alla distanza ed all'ubicazione dei locali del mittente e del destinatario della merce. Per il trasporto a collettame il corrispettivo viene concordato fra le parti sulla base di un'offerta fatta dal vettore. In ogni caso, quando si tratti di macchinari o merci che richiedono particolari cautele, il fissaggio sul mezzo di trasporto viene eseguito, di regola, dal mittente.

IV. Obblighi

Il trasporto a collettame "da porta a porta" impegna il corriere al carico, allo scarico ed alla consegna a domicilio.

Il trasportatore, nel caso di carico completo, non è tenuto al carico ed allo scarico della merce.

Nel caso di clausola "merce alla rinfusa" l'assestamento è a carico del trasportatore.

V. Peso della cosa trasportata

La bolletta del pubblico pesatore fa fede a tutti gli effetti, salvo il diritto del vettore di controllare la merce da trasportare.

Cap. 4) USI NEI TRASPORTI AEREI

(Non si sono riscontrati usi in materia).

Cap. 5) USI NELLA CINEMATOGRAFIA

(Non si sono riscontrati usi in materia).

Cap. 6) USI NEL SETTORE ALBERGHIERO

I. Convenzione di pensione

La prestazione alberghiera è intesa quale fornitura dei servizi di sole alloggio.

La "pensione" è una convenzione particolare per la fornitura dell'alloggio e dei pasti, per la quale viene stabilito un prezzo forfettario che è accordato per un soggiorno minimo di 3 giorni.

II. Conclusione del contratto

Se nella prenotazione non è specificato il periodo esatto per il quale si intende impegnare la camera, il contratto si considera concluso per una giornata; la sua durata si prolungherà nella circostanza in cui la camera sia disponibile, intendendosi automaticamente rinnovato di giorno in giorno, se la camera stessa non sarà lasciata libera entro le ore 12.

III. Prenotazione

Le camere prenotate che il cliente si impegna ad occupare sono a sua disposizione dalle ore 14 del giorno di arrivo alle ore 12 del giorno di partenza, rispettivamente indicati nella prenotazione, salvo patto contrario.

Il cliente che ha prenotato la camera è atteso fino alle ore 18 del giorno di arrivo, se la sua prenotazione è stata fatta senza caparra. Se, invece, la prenotazione è con caparra, sarà atteso fino alle ore 12 del giorno successivo. Trascorsi i suddetti termini in difetto dell'arrivo o di comunicazione da parte del cliente, l'albergatore è in diritto di disporre delle camere.

IV. Caparra

Per la convenzione di pensione la caparra non deve essere inferiore all'importo di tre giorni di pensione completa.

La caparra verrà conteggiata defalcandola dall'ultima nota d'albergo.

V. Arrivo e partenza

L'anticipato o il ritardato arrivo, rispetto alla prenotazione, non dà diritto al cliente di anticipare o ritardare la partenza. Quando il cliente arrivi in ritardo o parta in anticipo rispetto alla data fissata è tenuto a pagare una penale pari al prezzo di sola camera per tutti i giorni prenotati e non fruiti.

VI. Pagamento

Il conto deve essere liquidato entro la giornata in cui viene presentato.

Esso può anche essere parziale; ed in questo caso dovrà comprendere solo i giorni che il cliente ha già trascorso in albergo.

VII. Servizi non consumati in albergo

Se viene accordato il trattamento di "pensione", per i servizi non consumati in albergo non viene riconosciuto alcun rimborso, né compensazione, anche se le assenze del cliente siano state preannunciate.

VIII. Pasti compresi nel trattamento di pensione

Salvo speciale convenzione, si intendono per pasti: la prima colazione del mattino, il desinare di mezzogiorno e la cena della sera, con esclusione delle bevande e di tutto ciò che non è previsto nella lista del giorno. Detti pasti devono essere consumati agli orari e nei locali previsti; i pasti presi fuori orario o in altri locali possono implicare un supplemento di prezzo.

IX. Cibi e bevande portate dal cliente

L'albergatore ha il diritto di esigere il pagamento del servizio per cibi e bevande portate dal cliente e consumate in albergo.

X. Divieti vari

Non è data facoltà al cliente di prepararsi cibi o bevande, o comunque cucinare nell'albergo. E' vietato lavare indumenti e gettare rifiuti nel lavabo e negli altri servizi igienici. E' vietato l'uso di ferri da stiro e di ferri elettrici.

XI. Rumori anormali

La direzione dell'albergo può chiedere la cessazione o l'attenuazione dei rumori anormali che possono disturbare la clientela, come quelli derivanti dall'uso di apparecchi radio, televisori o strumenti musicali. Il cliente è tenuto ad aderire all'invito rivolto.

XII. Animali

Il cliente non può condurre animali in albergo, salvo preventivo accordo con la direzione, il quale ha la facoltà di acconsentire determinandone le modalità.

XIII. Infrazione al buon costume

Qualsiasi infrazione al buon costume dà diritto all'albergatore di recedere dal contratto in corso.

XIV. Persone non alloggiate nell'albergo

Il cliente non ha facoltà di far accedere alla propria camera persone non alloggiate nell'albergo, salvo illicito consenso della direzione.

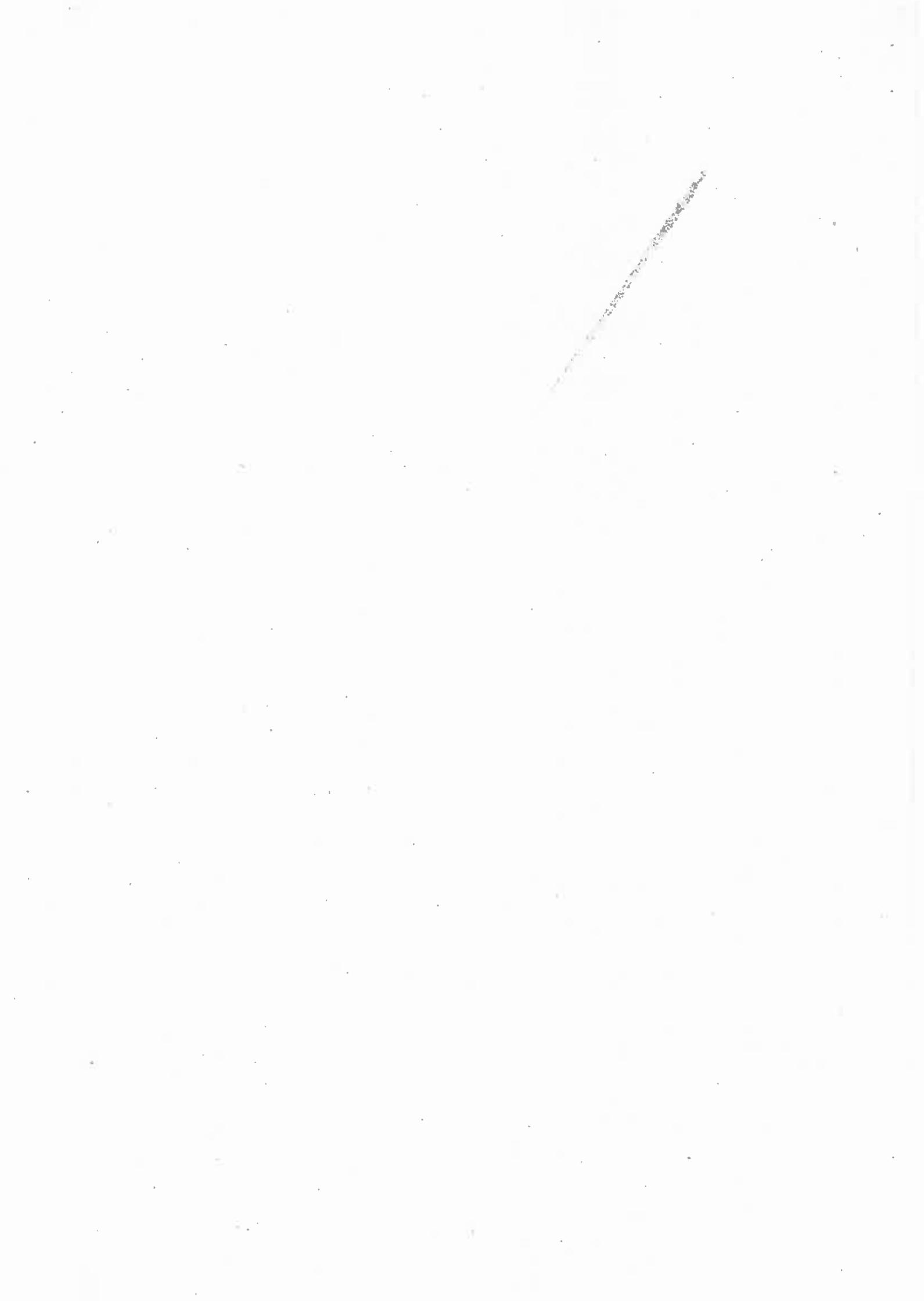
APPENDICE

TABELLA RIASSUNTIVA DELLE PERCENTUALI DI MEDIAZIONE

SETTORE	Compenso dovuto dal compratore o dal locatario	Compenso dovuto dal venditore o dal locatore
Compravendita di immobili Urbani	2%	2%
Compravendita di fondi rustici ed aziende agricole con relative scorte nei Comuni di Pietrasanta, Forte dei Marmi, Seravezza e Stazzema	1,50%	1,50%
Compravendita di fondi rustici ed aziende agricole con relative scorte nel resto della provincia	1%	2%
Compravendita di aziende industriali e commerciali nei comuni di Forte dei Marmi, Pietrasanta, Seravezza e Stazzema ¹	1,50%	1,50%
Compravendita di aziende industriali e commerciali nel resto della provincia ²	1%	2%
Locazione di immobili urbani, negozi ed uffici per la durata di un anno o superiori ad un anno	5% sul canone di un anno	5% sul canone di un anno
Locazione di immobili urbani, negozi ed uffici per un periodo inferiore ad un anno o stagionale	5% sul canone relativo al periodo contrattato	5% sul canone relativo al periodo contrattato
Compravendita di bovini da allevamento (a capo)	-----	20.000/50.000
Compravendita di bovini da macello (a capo)	5.000	10.000
Compravendita di cavalli e muli	1%	1%
Compravendita di asini	1,25%	1,25%

¹ La percentuale di mediazione è commisurata al prezzo dei beni costituenti l'Azienda (immobili, macchinari, merci, impianti, avviamento e quanto altro) che formano oggetto della contrattazione.

² Vedi nota n. 1



SETTORE	Compenso dovuto dal compratore o dal locatario	Compenso dovuto dal venditore o dal locatore
Compravendita di suini grassi (a capo e per partite superiori a 10 capi)	-----	1.000
Compravendita di lattonzoli e magroni (a capo e per partite superiori a 10 capi)	-----	500
Compravendita di frumento e granaglie	0,35%	0,35%
Compravendita di prodotti ortofrutticoli	1%	2%
Compravendita di foraggio	L. 75/q.le	L. 150/q.le
Compravendita di pelli grezze	1%	1%
Compravendita di pelli conciate	-----	2%
Compravendita di legname da lavoro	1%	2%
Compravendita di vino	L. 440/q.le	L. 700-800/q.le
Compravendita di unità da diporto	4%	4%
Compravendita oggetti d'arte	10% (fino ad un massimo di L. 100.000.000)	10% (fino ad un massimo di L. 100.000.000)
Vendite all'asta di mobili, oggetti d'arredamento ed antiquariato	12%	12%
Vendite di mobili usati	2,50%	2,50%
Provvigione spettante al rappresentante nelle vendite di paste alimentari	-----	3%
Provvigione spettante al rappresentante nelle vendite di riso	-----	1,50%-2%

DIZIONARIO DEI VOCABOLI E DELLE CLAUSOLE

AVENTI SIGNIFICATO CONSUETUDINARIO

Abbacchiatura

E' l'operazione con la quale si colpiscono le fronde più alte degli olivi per provocare la caduta del frutto

Abbuono

Indica una diminuzione del prezzo, in conseguenza di difetti riscontrati nella merce

A filoni

L'espressione è usata con riferimento al ghiaccio, per indicare la particolare forma a parallelepipedo, nella quale viene fabbricato e posto in vendita

A forfait

Nella vendita "a forfait" il prezzo viene stabilito senza effettuare il calcolo preciso della quantità della merce

Agostano

Si dice del fieno che viene tagliato in agosto

Alla fune

Questa clausola viene usata nelle contrattazioni del bestiame sia da allevamento che da macello e significa che è esclusa qualsiasi

garanzia del venditore per vizi o difetti della bestia

Al più presto possibile

Clausola usata nelle contrattazioni di filati cucirini: indica che la consegna deve essere effettuata entro un mese dal conferimento dell'ordine

A perdere

Espressione frequentemente usata per i contenitori e gli imballaggi, quando non devono essere restituiti al venditore

A peso

Quando nella compravendita le quantità sono determinate a peso, esse vengono espresse in grammi o in multipli o sottomultipli del grammo

A peso coda

Per peso coda si intende il peso della pelle prima della salatura

A peso morto

Nelle vendite a peso morto, l'animale deve essere privo di visceri, della testa e delle zampe

A peso salato

Per peso salato si intende il peso reale di una pelle, constatato dopo la salatura

A peso vivo

Nella vendita "a peso vivo" viene considerato il peso netto dell'animale vivo (tarato dal peso dei ferri e delle nasiere)

Appena pronta

Vedi "al più presto possibile"

A pulisci campo

Vendita forfettaria dei prodotti di un determinato appezzamento, generalmente usata in provincia per il commercio di ortofrutticoli

A pulisci pianta

Ha lo stesso significato della clausola precedente, ma si riferisce ovviamente solo ai prodotti frutticoli

Arbitrato

Lo spazio riservato a questo istituto tende a restringersi nelle odierne contestazioni. Comunque si trova ancora nel commercio di granaglie, quando per la soluzione di controversie si fa ricorso a persone di fiducia scelte dalle parti

A rendere

Quando l'imballaggio è "a rendere" non viene conteggiato nel prezzo e deve essere restituito al venditore

A stozzo

Nella vendita "a stozzo" il venditore non risponde per eventuali vizi della merce. La clausola è in uso per il commercio di blocchi di marmo

A tutti i buoni patti

Con questa clausola il venditore garantisce la sanità del bestiame e la sua immunità da difetti

A vista

Espressione con la quale si intende che il prezzo viene stabilito indipendentemente dal peso

Bollatura

Negli usi della caccia indica l'applicazione del bollino (previsto dal T.U.) sulla selvaggina

Bonifico

Ha lo stesso significato di abbuono

Buono di presa

Nei contratti di autotrasporto merci vale per ricevuta della ditta mittente

Buono e mercantile

Clausola con la quale il venditore garantisce il prodotto da eventuali difetti

Calocchia

Palo scortecciato usato specialmente per le viti

Campione reale

Campione di cereali o sementi che corrisponde esattamente alla merce oggetto del contratto

Caparra

Nelle contrattazioni in genere è il versamento anticipato di una parte del prezzo che costituisce garanzia di impegno, del quale le parti possono liberarsi perdendo la somma o restituendola raddoppiata come penale

Carbone

Nelle contrattazioni di frumento e granaglie in genere indica un difetto della merce, che può comportare un abbuono sul prezzo o il rifiuto della fornitura, se non è stato preventivamente dichiarato dal venditore

Carico di rottura

Con la clausola "carico di rottura" si garantisce la resistenza dei filati fino al limite indicato nel certificato di collaudo

Cipolla

Nodo del legno che comporta per il legname da lavoro nostrano un abbuono proporzionato nelle misurazioni

Circa

Nelle contrattazioni aventi per oggetto frumento e granaglie in genere e prodotti chimici e farmaceutici, la clausola "circa" significa che è ammessa una

tolleranza del 5% sul quantitativo contrattato

Collettame

Per trasporto a collettame si intende il trasporto di piccole partite di merce confezionata

Coltra

Misura lucchese di superficie che corrisponde a mq. 4009,94

Come sta sta

Vedi "alla fune"

Consegna a richiesta entro

Clausola frequentemente usata nelle contrattazioni di cucirini, quando la consegna deve avvenire entro i limiti di tempo indicati a richiesta dell'acquirente

Consegna entro

Clausola concernente il commercio di filati cucirini. In questo caso la consegna può avvenire in una sola o in più volte nel termine fissato

Consegna immediata

Nel commercio dell'olio di oliva, l'espressione significa che la merce deve essere consegnata, ritirata o spedita entro i 5 giorni successivi alla stipulazione del contratto

Consegna pronta

Nelle contrattazioni aventi per oggetto prodotti chimici e farmaceutici, la clausola significa che la merce deve essere consegnata entro 8 giorni

successivi a quello in cui è stato stipulato il contratto, se si tratta di merce da consegnare fuori piazza

Consegna ripartita

Espressione usata per il commercio di filati cucirini. Indica che la consegna della merce verrà effettuata in più riprese

Controstallie

Tempo impiegato per lo scarico delle navi in misura superiore a quello previsto

Da porta a porta

Nei contratti di trasporto significa che il vettore è obbligato ad effettuare la consegna a domicilio

Doghe

Legname lavorato nelle particolari forme e misure richieste per la fabbricazione delle botti

Duri

Difetti del marmo che si riscontrano quando nel blocco si trovano sostanze diverse dal carbonato di calcio, comunemente dette quarziti

Effetto

Con questo termine viene generalmente indicata la cambiale

Equisaetum

Pianta erbacea con foglie lineari simili a setole

Erbaioli

Vitelli svezzati che non prendono più il latte

Essenza dolce

Si dice di legname che brucia presto e dà meno calore

Essenza forte

Significa il contrario di "essenza dolce"

Fieno ribollito

Si dice del fieno troppo fermentato

Fondi a disposizione

Somme tenute a disposizione di terzi giacenti presso gli Istituti di Credito e Aziende di credito in attesa di ritiro da parte dei beneficiari

Forzature

Si riscontrano nel blocco di marmo, quando esso manca di omogeneità e di compattezza

Franco

Le clausole "franco" servono a indicare che il venditore è libero da ogni onere relativo alla consegna dal momento in cui la merce è messa a disposizione del compratore nel luogo indicato

Frangitura

E' la spremitura meccanica delle olive

Fulminanti

Si dice dei pagamenti per contante

Guaimaccio

E' il fieno che si raccoglie in agosto

Guaine

Vedi "guaimaccio"

Imbarco immediato

Con l'espressione "imbarco immediato" si intende che la merce deve essere spedita con il primo vapore in partenza dal porto fissato

Imbarco pronto

Nelle spedizioni di olio, la clausola significa che l'imbarco deve essere effettuato nei 21 giorni successivi alla trattativa

Incettatori

Nelle consuetudini riguardanti la caccia, indica coloro che acquistano la selvaggina per rivenderla

Impilatura

Operazione con la quale le pelli grezze, dopo la salatura, vengono messe una sull'altra fino a formare pile di una certa altezza

Impiratura

Inserzione dei "piri" o pilastri di legno ai margini della via di lizza per assicurarvi le funi

Imposto

Zona situata nella vicinanza di strade o di stazioni ferroviarie dove si accumulano i prodotti della

*lavorazione boschiva, in attesa del carico e del trasporto

Legname tondo

Indica una particolare lavorazione del legname senza quadratura. Il legname tondo viene contrattato a numero, a peso o metro lineare

Lizzatura

Trasporto dei blocchi di marmo dalle cave alle strade di transito lungo la costa del monte per mezzo di funi

Lordo per netto

Quando la merce viene venduta con clausola "lordo per netto" si intende che il prezzo viene commisurato al peso lordo, compresa la tara

Lucciche

Difetti del marmo. Vedi "duri"

Macello

La denominazione "macello" riferita alle pelli conciate significa che esse provengono da macello nazionale

Maggengo

Con riferimento al fieno sta ad indicare il periodo del taglio (maggio)

Maggese

Vedi "maggengo"

Marciavanti

Il legname di pioppo usato per le

armature viene comunemente chiamato "da marciavanti" o "marciavanti"

Massi fessi

Blocchi di marmo già distaccati dal monte

Merce alla rinfusa

Nel trasporto terrestre questa clausola indica che l'assestamento della merce è a carico del trasportatore

Merce flottante

L'espressione significa che la merce è già imbarcata

Merce nazionalizzata

Con questa clausola si intende che la merce ha già assolto tutte le formalità relative alla importazione

Merce viaggiante

Clausola che indica che la merce è già stata consegnata al vettore

Muccigna

Quantità di pesce che il proprietario della motopesca dà ai pescatori, oltre la remunerazione stabilita per contratto

Muffa

Quando viene riscontrata in una partita di vino, l'acquirente ha diritto di rifiutare la merce

Nelle condizioni in cui si trova

Clausola che nel commercio di

autoveicoli e motoveicoli usati significa che è esclusa la garanzia per vizi o difetti accertati dopo la conclusione del contratto

Nodo marcio

Difetto del legname che dà luogo ad un abbuono proporzionato nella misurazione

Oli mangiabili

Oli commestibili

Olio d'oliva rettificato

E' quello che si ottiene dalla lavorazione degli oli lampanti, mediante neutralizzazione con alcali e manipolazioni fisiche

Olio lampante

Olio ottenuto meccanicamente dalle olive che all'esame organolettico riveli odori disgustosi oppure contenga più del 4% in peso di acidità espressa come acido oleico

Olio lavato

E' quello ottenuto dal lavaggio con acqua della sansa di oliva

Pagamento contanti

Per pagamento contanti o in contanti si intende il pagamento completo del prezzo effettuato alla consegna della merce. Generalmente il venditore usa, in questo caso, effettuare degli sconti che variano a seconda della fornitura

Passo

Con il termine "passo" si indica generalmente la servitù di passaggio su terreno altrui

Pastura

Si dice del fieno che viene tagliato in settembre

Peli

Difetto del marmo, che si riscontra quando esistono nella lastra brevi intersezioni

Pensione

E' una convenzione particolare per la fornitura dell'alloggio e dei pasti, per la quale viene stabilito un prezzo forfettario

Pezzatura

Indica la misura in cui viene tagliata la legna da ardere per i vari usi cui è destinata

Piedaggio

L'espressione deriva dalla misura inglese "piede" ed indica lo scacco di misura entro i cui limiti può variare la grandezza della pelle.

Piri

Pilastrini di legno che vengono posti ai margini della via di lizza per assicurarvi le funi

Prato forte

E' caratterizzato da terreni umidi, frigidi, con presenza di equisetum e di erbe tendenti al palustre

Prato gentile

E' il prato che vegeta in terreni asciutti o irrigui, ma sani

Pressatura

E' l'operazione con la quale il fieno viene compresso

Pronta cassa

Il pagamento a "pronta cassa" ha lo stesso significato del pagamento per contanti

Pronta consegna

Questa clausola, riferita al commercio di filati cucirini, indica che la spedizione dell'ordine deve essere effettuata entro 15 gg. dall'ordine

Provvigione

Per provvigione si intende comunemente il compenso spettante ai mediatori, agli agenti di commercio, rappresentanti

Quarantena

Provvedimento dell'Autorità marittima, con il quale si ordina al capitano della nave di rimanere per quaranta giorni fuori dal porto a causa di epidemie o malattie infettive che si sono verificate sulla nave

Quartiere

Misura lucchese equivalente a mq. 10002,48

Rasure

Difetto di scortico delle pelli, che comporta un abbuono sul prezzo

Ritiro immediato

Vedi "consegna immediata"

Riversibilità

Nella contrattazione degli oli lampanti o oli estratti, indica il conguaglio di prezzo che può essere concesso quando viene riscontrata una differenza fra l'acidità denunciata nel contratto e quella rateale

Rottura

Difetto del marmo che costituisce vizio redibitorio

Ruscola (o ruspa)

Per ruscola si intende la ricerca e la raccolta delle castagne o di altri frutti rimasti sul terreno dopo che è stata effettuata la raccolta da parte del proprietario

Salvo buon fine

Con tale clausola si intende che l'importo di assegni bancari, assegni circolari, vaglia ed altri titoli è accreditato con riserva di verifica e sarà disponibile solo dopo che l'Istituto od Azienda di credito ne avrà effettuato l'incasso

Salvo buon raccolto

Con questa clausola il venditore non garantisce il quantitativo della merce

Salvo il venduto

La clausola indica che la merce è soggetta ad esaurimento, per cui il venditore non garantisce sulla sua disponibilità

Sano e da galantuomo

Vale per "a tutti i buoni patti"

Sano per l'arte del contadino

Ha lo stesso significato della clausola "a tutti i buoni patti"

Sano, secco

Clausola che viene usata nella compravendita del grano e sta ad indicare i requisiti necessari del prodotto

Sano, secco, leale e mercantile

Con questa clausola si garantiscono normalmente richieste nel mercato

Schiappe

Rotoli di pelle da 10 a 30 pezzi

Scorte morte

Sono considerate scorte morte: le macchine, i carri agricoli, le vari attrezzature, il foraggio, la paglia, il letame, l'erba e residui vari (paglia, legna, etc.)

Scorte vive

Le scorte vive sono costituite dal bestiame

Scortico

Difetto delle pelli consistente generalmente, in buchi, tagli, rasur

Secco e filtrato

Per l'olio lampante e per l'olio estratto dalle sanse, quando si tratti di verificare un'umidità superiore al 3%, occorre che l'olio sia seccato su solfato sodico amido e filtrato a 50-60 gradi

Sensale

Sta per mediatore

Senza impegno

Nei contratti stipulati a mezzo rappresentante indica che il contratto si intende definito solo con la conferma d'ordine o la consegna da parte del venditore

Settembrino

Riferito al fieno, significa che il taglio avviene a settembre

Settimo

Clausola particolare del commercio del marmo. Significa che la ditta escavatrice è tenuta a dare un settimo del prodotto al proprietario del terreno o al locatore

Smussi

Difetto del legname che si riscontra quando lo spigolo della tavola è imperfetto a seguito del trasporto o per altre cause

Somme a disposizione

Vendi "fondi a disposizione"

Sottoparanco

Con questa clausola si vuol significare l'obbligo di consegnare o ricevere la merce fuori del bordo della nave

Spedizione immediata

Vedi "consegna immediata"

Spunto

Si dice del vino che è diventato aspro o tendente all'aceto

Spurgo

Servitù che consente al concessionario della cava di gettare i residui della lavorazione su terreno altrui

Squarti

Pezzatura del legname

Stagionato

Per i cereali la clausola "stagionato" indica il grado di umidità che è usualmente tollerato nelle contrattazioni

Stallie

Tempo e luogo assegnato alle navi in porto per lo scarico della merce

Stercate

Difetto delle pelli che dà luogo ad un abbuono sul prezzo

Sulla fune

Vedi "alla fune"

Tagli

Difetti di scortico della pelle che danno luogo ad abbuoni corrispondenti all'entità del danno

Tara per merce

La clausola "tara per merce" significa che nel peso della merce viene conteggiata anche la tara

Tarlatura

Difetto del legno che comporta un abbuono sul prezzo

Tarme

Sono piccoli fori, o tarli, che si possono trovare nel marmo

Tarolate

Difetto delle pelli, consistente in piccoli fori, che dà luogo ad un abbuono sul prezzo

Taroli

Vedi "tarme"

Terzarolo

Vedi "settembrino"

Tombante

Quando il legname resinoso di provenienza europea viene venduto in assortimento "tombante", significa che comprende tutte le scelte, escluso il rotto ed il marcio

Tondello

Parte del fusto o dei rami della pianta scortecciata e ridotta in pezzi da 1 m. circa

Zampa tonda

Si dice delle pelli macellate con testa e senza zampe

PRESENTAZIONE..... pag. I

PARTE PRIMA

TITOLO I

USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

- I. - Clausole speciali pag. 1
- II. - Merce viaggiante..... pag. 1

TITOLO II

COMUNIONI TACITE FAMILIARI* pag. 2

TITOLO III

COMPRAVENDITA PERMUTA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

Nelle materie contrassegnate con l'asterisco non si sono riscontrati usi.

Cap. 1)	- <i>Compravendita e permuta</i>		
	I. Mediazioni.....	pag.	3
	II. Spese tecniche.....	pag.	2
Cap. 2)	- <i>Locazione</i>		
	I. Durata della locazione.....	pag.	2
	II. Termini di disdetta.....	pag.	4
	III. Mediazioni.....	pag.	4

TITOLO IV

COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE DI FONDI RUSTICI. USI AGRARI

Cap. 1)	- <i>Compravendita e permuta</i>		
	I. Mediazioni.....	pag.	2
Cap. 2)	- <i>Affitto di fondi rustici</i>		
	I. Disdetta del contratto.....	pag.	2
	II. Scorte morte.....	pag.	0
Cap. 3)	- <i>Mezzadria</i>		
	I. Rilascio dei poderi e termini disdetta.....	pag.	0
	II. Scorte vive e morte.....	pag.	0
	III. Semina del grano.....	pag.	2
	IV. Consegna delle scorte morte.....	pag.	2
Cap. 4)	- <i>Conduzione a colonia parziaria o in compartecipazione</i>	pag.	

Cap. 5)	- <i>Condizione a colonia miglioritaria</i>	pag.	7
Cap. 6)	- <i>Condizione in enfiteusi*</i>	pag.	7
Cap. 7)	- <i>Altre forme di condizione*</i>	pag.	7
Cap. 8)	- <i>Usi agrari</i>	pag.	8
	I. Pascolo.....	pag.	8
	II. Ruspa o ruscola.....	pag.	8
	III. Fossi di confine.....	pag.	8
	IV. Usi nella raccolta delle olive.....	pag.	8
	V. Frangitura delle olive.....	pag.	9

TITOLO V

COMPRAVENDITA DI PRODOTTI

Cap. 1) - *Prodotti della zootecnica*

BOVINI

I.	Contrattazioni.....	pag.	10
II.	Modo di vendita.....	pag.	10
III.	Consegna.....	pag.	10
IV.	Pagamento	pag.	11
V.	Garanzia per vizi occulti.....	pag.	11
VI.	Denuncia delle malattie e dei vizi occulti e termine per l'azione redibitoria.....	pag.	11

* Nelle materie contrassegnate con l'asterisco non si sono riscontrati usi.

VII.	Obblighi del compratore e del venditore nei riguardi dei vizi redibitori.....	pag.	12
VIII.	Verifica delle malattie e dei vizi.....	pag.	13
IX.	Modalità della restituzione	pag.	13
X.	Precauzioni in caso di malattia	pag.	13
XI.	Effetti e presunzioni conseguenti a morte.	pag.	13
XII.	Conseguenze per la vendita a coppia o a gruppo.....	pag.	14
XIII.	Vacche lattifere e gravide.....	pag.	14
XIV.	Mediazione.....	pag.	15

EQUINI

I.	Contrattazioni.....	pag.	15
II.	Consegna.....	pag.	15
III.	Pagamento	pag.	15
IV.	Garanzia per vizi o difetti occulti e termi- ne per l'azione redibitoria.....	pag.	15
V.	Mediazione.....	pag.	16

SUINI

I.	Contrattazioni.....	pag.	16
II.	Vendita e pagamento.....	pag.	16
III.	Malattie redibitorie e loro denuncia.....	pag.	17
V.	Mediazione.....	pag.	17

OVINI

I.	Contrattazioni.....	pag.	17
II.	Vendita e pagamento.....	pag.	17
III.	Malattie redibitorie e loro denuncia.....	pag.	17

Cap. 2) - *Prodotti dell'agricoltura*

FRUMENTO E GRANAGLIE IN GENERE

I.	Qualità.....	pag.	18
II.	Condizionamento	pag.	18
III.	Quantità.....	pag.	19
IV.	Contrattazioni.....	pag.	19
V.	Luogo di consegna.....	pag.	19
VI.	Termini di consegna e di ritiro.....	pag.	19
VII.	Prezzo	pag.	20
VIII.	Pagamento	pag.	20
IX.	Reclami ed abbuoni.....	pag.	20
X.	Peso e cali di viaggio.....	pag.	20
XI.	Arbitrato.....	pag.	21
XII.	Mediazione.....	pag.	21

PRODOTTI ORTOFRUTTICOLI

I.	Contrattazioni.....	pag.	21
II.	Qualità.....	pag.	21
III.	Pagamento	pag.	21
IV.	Spese.....	pag.	21
V.	Consegna.....	pag.	22
VI.	Mediazione.....	pag.	22
VII.	Modalità di vendita nel mercato al minuto di merci individuate a capo ed a numero e non a peso	pag.	22

FORAGGI

I.	Qualità.....	pag.	22
II.	Contrattazioni.....	pag.	23
III.	Garanzie del venditore.....	pag.	23
IV.	Vizi e difetti.....	pag.	23
V.	Pesatura.....	pag.	23

VI.	Tolleranze, tare e cali naturali.....	pag.	24
VII.	Pressatura.....	pag.	24
VIII.	Trasporto	pag.	24
IX.	Spese.....	pag.	24
X.	Pagamento	pag.	24
XI.	Mediazione.....	pag.	24

FIORI E PIANTE ORNAMENTALI

Fiori recisi e foglie fresche da ornamento

I.	Specie.....	pag.	25
II.	Imballaggio.....	pag.	26
III.	Consegna.....	pag.	26
IV.	Controversie.....	pag.	26
V.	Pagamento	pag.	26

Coni di pino secchi aperti per ornamento

I.	Qualità.....	pag.	27
II.	Contrattazioni.....	pag.	27
III.	Quantità.....	pag.	27
IV.	Condizioni di vendita.....	pag.	27
V.	Imballaggio.....	pag.	27
VI.	Consegna.....	pag.	27
VII.	Verifica della merce.....	pag.	28

Piante ornamentali d'appartamento

I.	Contrattazioni.....	pag.	28
II.	Offerte.....	pag.	28
III.	Prezzo	pag.	28
IV.	Trasporto	pag.	28
V.	Spese.....	pag.	28
VI.	Reclami	pag.	29
VII.	Pagamento	pag.	29

Cap. 3) - *Prodotti della silvicoltura*

LEGNAME COMBUSTIBILE E DA OPERA

I.	Contrattazioni.....	pag.	29
II.	Misurazione.....	pag.	29
III.	Stagionatura.....	pag.	29
IV.	Trasporto.....	pag.	29
V.	Difetti.....	pag.	30
VI.	Tolleranza.....	pag.	30

LEGNA DA ARDERE

I.	Qualità.....	pag.	30
II.	Pezzature.....	pag.	30
III.	Modalità di vendita.....	pag.	30
IV.	Stagionatura.....	pag.	30
V.	Spese.....	pag.	30

LEGNAMI RESINOSI

I.	Qualità del legname segato.....	pag.	31
II.	Misure del legname segato.....	pag.	31
III.	Tolleranze.....	pag.	31

LEGNAME NOSTRANO NON RESINOSO

I.	Legname di faggio.....	pag.	31
II.	Legname di castagno da lavoro.....	pag.	32
III.	Legname di castagno da tannino.....	pag.	32
IV.	Legname di pioppo ed ontano.....	pag.	32
V.	Robinia o acacia.....	pag.	33
VI.	Legname da triturazione.....	pag.	33
VII.	Mediazioni.....	pag.	33

Cap. 4) - *Prodotti della caccia e della pesca*

PESCA

I.	Clausola speciale: muccigna	pag.	33
II.	Vendita all'asta obbligatoria.....	pag.	34
III.	Unità di base e contrattazione	pag.	34

CACCIA

I.	Specie di selvaggina	pag.	34
II.	Conclusione del contratto.....	pag.	34
III.	Forma di contratto	pag.	34
IV.	Preavviso di consegna.....	pag.	34
V.	Condizioni di vendita.....	pag.	34
VI.	Requisiti della merce	pag.	35
VII.	Bollatura.....	pag.	35
VIII.	Consegna.....	pag.	35
IX.	Pagamento	pag.	35

Cap. 5) - *Prodotti delle industrie estrattive*

MARMI

Coltivazione delle cave, industria e commercio dei marmi e delle pietre

	Premessa	pag.	35
I.	Coltivazione delle cave mediante la concessione in affitto.....	pag.	37
II.	Modi di escavazione.....	pag.	38
III.	Lizzatura	pag.	38
IV.	Commercio dei blocchi.....	pag.	38

V.	Segatura dei blocchi	pag.	39
VI.	Commercio di marmi segati o lastre	pag.	39
VII.	Commercio di marmi lavorati.....	pag.	39
VIII.	Commercio di granulati.....	pag.	40
IX.	Modalità di pagamento.....	pag.	40

SABBIE SILICEE

I.	Qualità.....	pag.	40
II.	Sabbie naturali.....	pag.	40
III.	Sabbie selezionate	pag.	41
IV.	Quantità.....	pag.	41
V.	Pagamento	pag.	41
VI.	Spedizione della merce.....	pag.	41
VII.	Rifiuto della merce	pag.	42

Cap. 6) - *Prodotti delle industrie alimentari*

PASTE ALIMENTARI

I.	Qualità.....	pag.	43
II.	Contrattazioni.....	pag.	43
III.	Pagamento	pag.	43
IV.	Provvigione al rappresentante	pag.	43

RISO

I.	Contrattazioni.....	pag.	43
II.	Provvigione al rappresentante	pag.	43

OLIO D'OLIVA

I.	Qualità.....	pag.	44
II.	Contrattazioni.....	pag.	44

III.	Difetti.....	pag.	44
IV.	Olio lampante.....	pag.	44
V.	Olio d'oliva rettificato.....	pag.	44
VI.	Olio lavato.....	pag.	44
VII.	Olio estratto con solventi.....	pag.	44
VIII.	Contrattazione degli oli lampanti.....	pag.	45
IX.	Oli greggi d'oliva estratti dalle sanse.....	pag.	46
X.	Imballaggio.....	pag.	47
XI.	Consegna della merce.....	pag.	47
XII.	Termine di consegna.....	pag.	47
XIII.	Spedizioni.....	pag.	47
XIV.	Pesatura.....	pag.	48
XV.	Pagamento.....	pag.	48
XVI.	Mediazioni.....	pag.	48

PELLI GREZZE

A *(Contratti fra macellai e raccoglitori)*

I.	Contrattazioni.....	pag.	49
II.	Tare.....	pag.	49
III.	Imballaggio, salatura e trasporto.....	pag.	49
IV.	Liquidazione e pagamento.....	pag.	50

B *(Contratti fra raccoglitori, conciatori e ommercianti)*

I.	Classificazioni.....	pag.	50
II.	Prezzo ed abbuoni.....	pag.	50
III.	Provenienza delle pelli.....	pag.	51
IV.	Peso e condizioni di consegna delle pelli..	pag.	51
V.	Pagamento.....	pag.	51
VI.	Mediazione.....	pag.	52

VINO

I.	Qualità.....	pag.	52
II.	Contrattazioni.....	pag.	52

III.	Imballaggio.....	pag.	52
IV.	Quantità.....	pag.	52
V.	Obblighi del venditore - <i>avarie</i>	pag.	53
VI.	Obblighi del compratore.....	pag.	53
VII.	Consegna.....	pag.	53
VIII.	Caparra.....	pag.	53
IX.	Pagamento	pag.	53
X.	Mediazione.....	pag.	53

ACQUE MINERALI

I.	Contrattazioni.....	pag.	54
II.	Qualità.....	pag.	54
III.	Vendita.....	pag.	54
IV.	Imballaggio.....	pag.	54
V.	Pagamento	pag.	54
VI.	Consegna.....	pag.	54

GHIACCIO ARTIFICIALE

I.	Contrattazioni.....	pag.	54
II.	Quantità.....	pag.	54
III.	Qualità.....	pag.	55
IV.	Calo naturale	pag.	55

Prodotti alimentari individuati a capo ed a numero e non a peso

Cap. 7)	- <i>Prodotti dell' industria del tabacco*</i>	pag.	55
---------	--	------	----

Nelle materie contrassegnate con l'asterisco non si sono riscontrati usi.

Cap. 8)	- <i>Prodotti dell' industria delle pelli</i>	pag.	56
---------	---	------	----

PELLI CONCIATE

I.	Qualità.....	pag.	56
II.	Quantità.....	pag.	56
III.	Contrattazioni.....	pag.	56
IV.	Contestazioni sulla misura	pag.	57
V.	Confezionatura ed imballaggio	pag.	57
VI.	Prezzo	pag.	57
VII.	Risoluzione del contratto.....	pag.	57
VIII.	Contestazione sulla qualità	pag.	57
IX.	Mediazione.....	pag.	58

Cap. 9)	- <i>Prodotti delle industrie tessili</i>	pag.	58
---------	---	------	----

FILATI CUCIRINI

I.	Contrattazioni.....	pag.	58
II.	Quantità e tolleranze	pag.	58
III.	Pagamento	pag.	58
IV.	Consegna della merce.....	pag.	59
V.	Contestazioni.....	pag.	59
VI.	Risoluzione del contratto.....	pag.	59

TESSUTI DI COTONE, DI LANA ED ALTRE FIBRE

I.	Contrattazioni.....	pag.	59
II.	Qualità.....	pag.	60
III.	Determinazione del prezzo	pag.	60
IV.	Pagamento	pag.	60
V.	Imballaggio.....	pag.	60
VI.	Consegna della merce.....	pag.	60
VII.	Risoluzione del contratto.....	pag.	60

CORDAMI, SPAGHI, FILATI DI SISAL, CORDE
E SPAGHI DI PROPYLENE

I.	Contrattazioni.....	pag.	61
II.	Qualità.....	pag.	61
III.	Quantità.....	pag.	61
IV.	Pagamento	pag.	62
V.	Garanzie	pag.	62
VI.	Imballaggio.....	pag.	62
VII.	Spese.....	pag.	62
VIII.	Consegna.....	pag.	62
IX.	Tolleranze e cali	pag.	62
X.	Verifica della merce.....	pag.	63

Cap. 10)	- <i>Prodotti delle industrie dell'abbigliamento e dell'arredamento*</i>	pag.	64
----------	--	------	----

Cap. 11)	- <i>Prodotti delle industrie del legno</i>	pag.	64
I.	Contrattazioni di mobili.....	pag.	64

Cap. 12)	- <i>Prodotti delle industrie della carta, poligrafiche e cinematografiche</i>	
----------	--	--

CARTA

I.	Qualità.....	pag.	65
II.	Contrattazioni e vendite	pag.	65
III.	Confezionamento	pag.	65
IV.	Spese.....	pag.	66

* Nelle materie contrassegnate con l'asterisco non si sono riscontrati usi.

V.	Consegna della merce.....	pag.	66
VI.	Verifica della merce.....	pag.	66
VII.	Tolleranze	pag.	66
VIII.	Pagamento	pag.	67

Cap. 13) - *Prodotti delle industrie metallurgiche*

I.	Rottami di ferro ed altri materiali	pag.	67
----	---	------	----

Cap. 14) - *Prodotti delle industrie meccaniche*

AUTOVEICOLI E MOTOVEICOLI

I.	Modalità di contrattazione.....	pag.	67
II.	Deposito cauzionale.....	pag.	67
III.	Consegna.....	pag.	67
IV.	Trapasso di proprietà	pag.	68
V.	Pagamento	pag.	68
VI.	Provvigione per la mediazione	pag.	68

Cap. 15) - *Prodotti delle industrie della trasformazione dei minerali non metalliferi*

LATERIZI

I.	Contrattazioni.....	pag.	68
II.	Qualità.....	pag.	68
III.	Tolleranza	pag.	68
IV.	Pagamento	pag.	69
V.	Consegna della merce.....	pag.	69
VI.	Confezione ed imballaggio	pag.	69

Cap. 16) - *Prodotti delle industrie chimiche*

CONCIMI CHIMICI

I.	Contrattazioni.....	pag.	69
II.	Vendite.....	pag.	69
III.	Imballaggio.....	pag.	69
IV.	Pagamento	pag.	69

PRODOTTI CHIMICI E FARMACEUTICI

I.	Modalità di contrattazione.....	pag.	70
II.	Tolleranze sulla quantità contrattata.....	pag.	70
III.	Forma e perfezionamento del contratto....	pag.	70
IV.	Clausole speciali ed esecuzione del contratto	pag.	71
V.	Oneri delle soste e della quarantena.....	pag.	72
VI.	Consegne.....	pag.	72
VII.	Verifica della merce.....	pag.	72
VIII.	Contestazioni.....	pag.	72
IX.	Oneri derivanti dall'imposta erariale di consumo e da variazioni di dazi doganali .	pag.	73
X.	Tare.....	pag.	73
XI.	Offerta della merce	pag.	73
XII.	Imballaggi e contenitori.....	pag.	73
XIII.	Proprietà degli imballaggi.....	pag.	73
XIV.	Spese di trasporto, facchinaggio, pesatura	pag.	74

Colofonia o pece greca

I.	Vendite.....	pag.	74
II.	Imballaggio.....	pag.	74
III.	Tare.....	pag.	74
IV.	Tolleranze	pag.	74

Essenza di trementina o acquaragia o trementina

I.	Qualità.....	pag.	74
II.	Vendita.....	pag.	74
III.	Imballaggio e tare.....	pag.	75

Collante alla resina per cartiere

I.	Qualità.....	pag.	75
II.	Imballaggio e tare.....	pag.	75

Cremore di tartaro

I.	Imballaggio e tare.....	pag.	75
----	-------------------------	------	----

Acido ossalico

I.	Qualità.....	pag.	75
II.	Imballaggio e tare.....	pag.	75

Lisciva

I.	Imballaggio e tare.....	pag.	76
----	-------------------------	------	----

Olio di resina

I.	Qualità.....	pag.	76
II.	Imballaggio e tare.....	pag.	76

Estratti per concia

I.	Contrattazioni.....	pag.	76
II.	Consegna.....	pag.	76
III.	Imballaggio e tare.....	pag.	76

Varecchina

I.	Imballaggio e tare.....	pag.	76
II.	Consegna.....	pag.	76

Solfato di allumina

I.	Qualità e imballaggio.....	pag.	77
II.	Contrattazioni.....	pag.	77

Cap. 17)	- <i>Prodotti delle industrie e della gomma elastica*</i>	pag.	77
----------	---	------	----

Cap. 18) - *Films e sacchi in polietilene**

I.	Contrattazioni e vendite	pag.	77
II.	Confezionamento	pag.	77
III.	Spese	pag.	77
IV.	Consegna della merce.....	pag.	78
V.	Verifica della merce.....	pag.	78
VI.	Tolleranze	pag.	78
VII.	Pagamento	pag.	78

* Nelle materie contrassegnate con l'asterisco non si sono riscontrati usi.

Cap. 19) - *Prodotto di industrie varie*

- I. Modalità di vendita degli articoli casalinghi pag. 78

TITOLO VI

CREDITO, ASSICURAZIONI, BORSE VALORI

Cap. 1) - *Usi bancari*

- I. Operazioni di credito documentario
(art. 1527; 1530 cod. civ.)pag. 79
- II. Pagamento del prezzo nella vendita
contro documenti (art. 1528 cod. civ.).....pag. 79
- III. 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.).....pag. 79
- IV. Valuta di addebito in conto corrente
di assegni emessi.....pag. 79
- V. Obblighi degli Istituti e Aziende di
Credito nel deposito di titoli a custodia
ed amministrazione (art. 1838 - comma 2)
cod. civ.)pag. 80
- VI. Deposito di titoli a custodia ed
amministrazione presso Istituti od Aziende
di Credito (misura del compenso - art. 1838
comma 3 cod. civ.)pag. 80
- VII. Sub deposito e raggruppamento dei titoli
al portatorepag. 80

VIII.	Termine per l'esercizio del diritto di opzione	pag.	80
IX.	Termine usuale per il preavviso di recesso dal contratto per apertura di credito a tempo indeterminato (art.1855 cod.civ.) ..	pag.	81
X.	Liquidazione interessi nei mutui e nelle operazioni bancarie in genere	pag.	81
XI.	Chiusura del conto corrente ed interesse composto	pag.	81
XII.	Rinnovazione di precedente operazione cambiaria	pag.	81
XIII.	Fondi (o somme) a disposizione - Significato bancario	pag.	82
XIV.	Accredito in conto "salvo buon fine"	pag.	82
XV.	Esecuzione di incarichi ricevuti dagli Istituti ed Aziende di Credito (art. 1856 cod. civ.)	pag.	82
XVI.	Diminuzione del valore dei beni dati a garanzia (art. 1850 cod. civ.).....	pag.	82
XVII.	Interessi di mora sui mutui e finanziamenti (art. 1283 cod.civ.)	pag.	83
XVIII.	Cambiale	pag.	83
XIX.	Trasmissione di informazioni.....	pag.	83

Cap. 2) - *Usi delle assicurazioni**

I.	Cessioni di quote di assicurazioni	pag.	83
II.	Percentuali sulle quali si calcola il compenso dei vari rami	pag.	83

Cap. 3) - *Usi delle borse valori**

* Nelle materie contrassegnate con l'asterisco non si sono riscontrati usi.

TITOLO VII

ALTRI USI

Cap. 1) - *Prestazioni varie d'opera e di servizi*
Lavanderia e tintoria di abiti, indumenti, ecc.

I.	Consegna della merce per la lavorazione..	pag.	85
II.	Responsabilità e risarcimento danni.....	pag.	85
III.	Ritiro e restituzione	pag.	85

Cap. 2) - *Usi marittimi*

a) Usi marittimi ricorrenti nelle contrattazioni in genere

I.	Regolamento noli marittimi.....	pag.	85
II.	Merce flottante.....	pag.	86
III.	Stallie	pag.	86
IV.	Controstallie.....	pag.	86
V.	Sottoparanco.....	pag.	86
VI.	Commissario d'avaria	pag.	86

b) Usi marittimi vigenti nel porto di Viareggio

I.	Stallie	pag.	86
II.	Alleggio.....	pag.	87
III.	Giornate lavorative.....	pag.	87
IV.	Mediazione su compravendita di unità da diporto.....	pag.	87

V.	Noleggio unità da diporto	pag.	87
VI.	Compravendita di unità da diporto	pag.	87
VII.	Alaggio e varo	pag.	88
VIII.	Rimessaggio invernale	pag.	88

Cap. 3) - *Usi nei trasporti terrestri Autotrasporti*

I.	Ordinazione del trasporto	pag.	88
II.	Forma del contratto	pag.	88
III.	Corrispettivo del trasporto	pag.	89
IV.	Obblighi	pag.	89
V.	Peso della cosa trasportata	pag.	89

Cap. 4) - *Usi nei trasporti aerei**
 pag. | 89 |

Cap. 5) - *Usi nella cinematografia**
 pag. | 89 |

Cap. 6) - *Usi nel settore alberghiero*

I.	Convenzione di pensione	pag.	89
II.	Conclusione del contratto	pag.	90
III.	Prenotazione	pag.	90
IV.	Caparra	pag.	90
V.	Arrivo e partenza	pag.	90
VI.	Pagamento	pag.	90
VII.	Servizi non consumati in albergo	pag.	90
VIII.	Pasti compresi nel trattamento di pensione	pag.	91
IX.	Cibi e bevande portate dal cliente	pag.	91

* Nelle materie contrassegnate con l'asterisco non si sono riscontrati usi.