

TITOLO V
COMPRAVENDITA DI PRODOTTI

CAPITOLO I
PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

Sez. I - Contrattazioni del bestiame¹

USI COMUNI

1) *Forma e luogo del contratto*

Le contrattazioni del bestiame vengono fatte verbalmente nelle fiere, nei mercati e nelle stalle.

2) *Clausola vendita «franco di vista»*

Nella contrattazione degli animali da allevamento (da vita) la caparra può essere data con la riserva «franco di vista», cioè con la riserva di sottoporre l'animale ad un esame da parte dell'acquirente o da chi per esso, immediatamente dopo la con-segna della caparra.

3) *Significato clausola vendita «franco di vista»*

Con tale espressione s'intende che il compratore ha diritto di far esaminare, nella fiera o mercato o nella propria stalla, l'animale da una o più persone di fiducia e quindi di non perfezionare il contratto senza giustificazione.

4) *Vendita «franco di visita»*

La vendita con riserva «franco di visita» indica che l'animale va sottoposto alla visita del veterinario, al di fuori dell'ambito della fiera, del mercato o della stalla, nel termine stabilito dalle parti. Se il veterinario riscontra un qualunque difetto nell'animale il compratore può non perfezionare il contratto.

5) *Vendita senza garanzia*

L'animale si vende anche senza garanzia, usando l'espressione «a cappezza a terra» oppure «a fiamma e fuoco».

Con tali espressioni s'intende che il venditore è esonerato da qualsiasi garanzia per difetti o vizi, fatte eccezioni per le malattie infettive e contagiose contemplate dal regolamento di polizia veterinaria.

¹ Art. 1496 Cod. Civ. Vendita Animali. Nella vendita di animali la garanzia per i vizi è regolata dalle leggi speciali o, in mancanza, dagli usi locali. Se neppure questi dispongono, si osservano le norme che seguono.

6) *Mezzi di contenzione*

Per quanto riguarda i mezzi di contenzione (morsa, corda, ecc.) gli animali vengono venduti così come si presentano al momento della stipulazione del contratto.

7) *Conclusione del contratto - Caparra*

Il contratto s'intende concluso con la stretta di mano fra le parti, accompagnata dalla caparra, la cui misura è varia.

8) *Segnatura*

Gli agricoltori e commercianti effettuano quale segno di riconoscimento dell'avvenuta vendita la segnatura (marcatura) degli animali, con materie coloranti o con il taglio dei peli.

9) *Consegna dell'animale venduto*

La consegna dell'animale, se venduto in fiera, avviene a fine fiera. Per la vendita in stalla si applicano le convenzioni stabilite dalle parti.

10) *Restituzione della caparra*

Nel caso che il compratore riscontri qualche vizio o difetto dell'animale nella visita, la caparra va restituita. La caparra va restituita anche nel caso di mancato perfezionamento del contratto per la clausola «franco di vista».

11) *Raddoppio della caparra*

Nel caso di mancato adempimento dell'accordo da parte del venditore, questi restituisce la caparra raddoppiata.

12) *Mediazione*

Le contrattazioni del bestiame avvengono con o senza l'intervento del mediatore. Se il contratto si conclude con l'intervento del mediatore, questi ha diritto alla provvigione, in misura fissa per ciascun capo.

Non è tenuto a pagare la provvigione chi ha preventivamente dichiarato al mediatore di non volersi obbligare a corrispondere la provvigione stessa.

In tal caso il mediatore riceve la quota di provvigione soltanto dalla parte che ha richiesto o accettato la sua opera.

13) *Pagamento del prezzo.*

Il pagamento del prezzo concordato tra le parti, normalmente avviene alla consegna degli animali presso la stalla o presso il mattatoio. Le parti possono concordare anche tempi di pagamento diversi e dilazionati.

a) BOVINI DA VITA E DA LATTE

Bovini fino a sei mesi:

14) *Specie di vendita*

I vitelli da latte si vendono «a vista», cioè a capo senza pesarli, o a peso vivo.

15) *Unità base di contrattazione*

Nella vendita a peso vivo il vitello viene contrattato a Kg.

16) *Vendita con garanzia*

La vendita dei bovini fino a sei mesi avviene con la garanzia d'uso (v. n. 21).

17) *Spese di pesatura*

La spesa di pesatura è a carico del venditore.

18) *Mediazione*

Nella compravendita dei bovini da vita fino a sei mesi il mediatore ha diritto alla provvigione di Euro 20,00 per un solo capo. Quando trattasi di più capi la provvigione è di Euro 10,00 a capo.

Bovini sopra i sei mesi:

19) *Specie di vendita*

I bovini da vita si vendono a capo.

20) *Garanzie speciali*

Nella compravendita delle bovine adulte i compratori sono assistiti, oltre che dalle garanzie per i vizi redibitori, anche dalle seguenti garanzie speciali:

a) Garanzie per gravidanza:

Se viene venduta una bovina dichiarata gravida dal venditore, il compratore può trattenere una percentuale (circa il 15%) del prezzo pattuito, cosiddetta «pendenza», fino all'accertamento della gravidanza.

L'accertamento della gravidanza ha luogo per mezzo del veterinario.

Se la bovina risulta gravida, il compratore consegna al venditore la «pendenza» in precedenza trattenuta.

Qualora la bovina risulti «vuota», la «pendenza» rimane di spettanza del compratore. Può essere pattuita la restituzione della bovina.

Per le gravidanze di oltre 45 giorni, l'accertamento può essere fatto all'atto del contratto senza consegnare la cosiddetta «pendenza». Le spese per l'accertamento veterinario sono a carico del compratore in caso di visita positiva, in caso contrario sono a carico del venditore.

b) Garanzia per la produzione del latte nelle vacche lattifere:

Le vacche da latte in lattazione, vengono vendute con la garanzia di una determinata produzione media giornaliera in litri.

Il compratore trattiene una parte del prezzo fino all'effettuazione del controllo della produzione dichiarata, da eseguirsi con le modalità e nel termine concordati tra le parti. Se il latte di mungitura di prova è inferiore alla quantità garantita, il compratore ha diritto ad un abbuono in denaro preventivamente stabilito tra le parti.

Detto abbuono non è dovuto se la riduzione non è superiore al 10% della produzione garantita. Se la produzione del latte è inferiore di un quarto a quella garantita, il contratto può essere risolto con la restituzione della parte del prezzo già versato.

21) *Difetti e vizi redibitori per i bovini - Termini per la scoperta*

La scoperta dei difetti e vizi redibitori resta assoggettata ai seguenti termini ai fini dell' esercizio del diritto di garanzia:

VIZI REDIBITORI	TERMINI PER LA SCOPERTA ¹
1) Malattie croniche dell' apparato respiratorio con o senza tosse	8 giorni
2) Tosse cronica	8 giorni
3) Malattie croniche dell' apparato digerente (coliche ricorrenti, pneumoretto per atonia anale)	8 giorni
4) Prolasso cervico-vaginale (smadratura, si affaccia la madre, fa il pallone, mostra la matrice)	21 giorni
5) Restio (devesi intendere il rifiuto degli animali ai lavori agricoli)	8 giorni
6) Epilessia essenziale	15 giorni
7) Ticchio linguale	8 giorni
8) Vizio d'animo (tirare cornate, calci, ecc.)	8 giorni
9) Arpeggio	8 giorni
10) Crampo (sublussazione interna della rotula)	8 giorni
11) Malattie croniche dell'apparato genito-urinario, esclusa la vaginite	8 giorni
12) Cardiopatie croniche (vizi di cuore)	8 giorni

¹I termini sono fissati in relazione alla natura del vizio ed al suo manifestarsi ai fini della certezza della preesistenza di esso alla compravendita

Per le malattie infettive e contagiose contemplate nel Regolamento di polizia veterinaria, il termine per la scoperta varia a seconda del periodo di incubazione.

Oltre quanto sopra, sono considerati vizi redibitori tutti quegli altri che sono occulti, gravi e preesistenti al contratto.

22) *Decorrenza del termine della scoperta*

Il termine per la scoperta degli anzidetti vizi, decorre dal giorno della consegna dell' animale.

23) *Modalità per l'accertamento del vizio*

Le prove per qualunque vizio, difetto o malattia grave, occulta e preesistente al contratto, consistono in idonei accertamenti tecnici.¹

24) *Denuncia dei vizi, difetti o malattie*

Verificandosi qualche vizio, difetto o malattia redibitori, il compratore deve denunciare al venditore entro 8 giorni dalla scoperta mediante raccomandata con ricevuta di ritorno oppure verbalmente alla presenza di due testimoni. Nel caso di denuncia a mezzo posta, vale la data del timbro postale di partenza.

25) *Comportamento del compratore durante il periodo di garanzia*

Durante il periodo di garanzia il compratore ha il dovere di mantenere l'animale con tutte le cure che sono normalmente usate nell'ambiente agrario. Non deve fare atti di proprietà (tosatura totale o parziale, castrazione, ecc.).

Dal momento della scoperta del vizio non è permesso al compratore di usare l'animale per lavoro e di modificare il tipo di stabulazione. Se l'animale ha subito un deterioramento permanente, la garanzia non è più dovuta.

26) *Malattia dell'animale durante il periodo di garanzia - Morte dell'animale*

Se durante il periodo di garanzia si verifica qualche malattia dell'animale, il compratore dovrà avvisare subito il venditore. In caso

¹La brucellosi e la tubercolosi sono disciplinate dalla legge 615/1964, mentre la leucomi tumorale dall'Ordinanza Ministeriale 15-7-1982 in G.U. 203 del 26-7-1982

di morte, il danno è a carico del compratore se non prova che la causa del decesso era preesistente alla vendita dell' animale.

27) *Termine per l'inizio dell'azione legale*

Se il venditore entro gli 8 giorni dalla ricezione della denuncia non si presenta, il compratore può dare inizio all'azione legale.

28) *Verifica dei vizi*

La verifica dei vizi o dei difetti redibitori avviene nella stalla del compratore mediante visita di un veterinario di fiducia di ambo le parti.

Se si tratta di vizio d'animo la prova può essere fatta da persona di fiducia di ambo le parti.

Se il vizio o difetto denunciato viene accertato, si fa luogo o alla restituzione dell'animale oppure ad un'equa riduzione del prezzo.

Il vizio redibitorio accertato per uno dei due bovini venduti appaiati, comporta la restituzione della coppia. Se l'animale ha subito un deterioramento lieve e transitorio, il venditore in caso di risoluzione del contratto ha diritto ad un indennizzo corrispondente al deterioramento verificatosi.

29) *Spese occorrenti per la verifica dei vizi*

Le spese occorrenti per la verifica dei vizi sono a carico della parte soccombente.

30) *Mediazione*

Nella compravendita di bovini sopra i sei mesi, il mediatore ha diritto alla provvigione di Euro 20,00 per un solo capo dal solo compratore. Quando trattasi di più capi, la provvigione è di Euro 10,00 a capo.

a1) BOVINI DA MACELLO

31) *Conclusione del contratto*

All'atto del contratto si deve dichiarare se trattasi di animale da macello o da vita.

32) *Specie di vendita*

I bovini da macello vengono venduti:

- a capo (c.d. «a vista» senza pesare l'animale);
- a peso vivo (con stallaggio o senza stallaggio);
- a peso morto.

Con l'espressione vendita a peso vivo con stallaggio¹ s'intende l'animale venduto con uno stallaggio da 12 a 24 ore.

In tal caso per i vitelloni a peso vivo con stallaggio, la trippa² non deve essere superiore al 9% del peso vivo complessivo. In caso di differenza si procede al conguaglio di prezzo.

Se l'animale viene venduto a peso vivo senza stallaggio, si detrae una percentuale dal 3% al 4% dal peso vivo.

Se la vendita viene effettuata a peso morto debbono essere sottratti dal peso gli arti (dal garretto e dal ginocchio in giù), la testa «senza alcuna vertebra», la pelle e i visceri (escluso i reni) che formano il c.d. «quinto quarto») di proprietà del compratore.

33) *Tara*

Per il bestiame venduto a peso vivo, la tara per le frogette e le corde, che vengono restituite al venditore, viene calcolata in ragione di kg 2 a capo.

34) *Garanzia per gli animali da macello*

Per gli animali da macello il venditore garantisce la buona destinazione delle carni.

Se l'organo sanitario competente, dopo la macellazione, riscontra nell'animale qualche malattia o difetto o lesione per cui la carne non possa essere destinata a libero consumo, e debba essere totalmente distrutta, il venditore è tenuto a rimborsare al compratore il prezzo.

In tal caso le spese di distruzione dell'animale sono a carico del venditore, al quale spettano le spoglie (la pelle dell'animale). Se i visceri vengono totalmente distrutti, il venditore è tenuto a rim-

¹ Stallaggio - bovino da tenere a digiuno da 12 a 24 ore

² Trippa - per trippa è da ritenersi solo il ruminale o panzone

borsare al compratore il 3% del prezzo di vendita dell'animale. Se, invece, le carni vengono destinate alla bassa macellazione, il venditore rimborsa al compratore la differenza tra il prezzo versato ed il ricavato netto della vendita.

35) *Vendita dell'animale da macello senza garanzia*

La vendita dell'animale da macello si effettua anche con la clausola «a fiamma e fuoco».

Detta vendita s'intende senza alcuna garanzia, tranne che l'animale debba essere, a giudizio dell'organo competente, totalmente distrutto.

36) *Pagamento*

Il pagamento del prezzo concordato tra le parti, normalmente avviene alla consegna degli animali presso la stalla o presso il mattatoio. Le parti possono concordare anche tempi di pagamento diversi e dilazionati.

37) *Mediazione*

Nella compravendita di bovini da macello il mediatore ha diritto alla provvigione nella misura di Euro 20,00 per un solo capo dal solo compratore. Quando trattasi di più capi, la provvigione è di Euro 10,00 a capo.

b) EQUINI

38) *Specie di vendita*

Gli equini vengono venduti a capo o a peso.

39) *Difetti e vizi redibitori per gli equini - Termini per la scoperta*

La scoperta dei difetti e dei vizi redibitori resta assoggettata ai seguenti termini ai fini dell'esercizio del diritto di garanzia.

VIZI REDIBITORI

TERMINI PER LA SCOPERTA¹

1) Bolsaggine (toccato di fiato)	8 giorni
2) Capostorno	15 giorni
3) Epilessia essenziale	15 giorni
4) Ticchio con o senza logoramento dei denti (ticchio d'appoggio, ticchio al vento, ticchio dell'orso "ballo dell'orso»)	8 giorni
5) Corneggio cronico (fischio)	8 giorni
6) Zoppie croniche intermittenti (doglia vecchia)	8 giorni
7) Arpeggio	8 giorni
8) Crampo (sublussazione interna della rotula)	8 giorni
9) Prolasso del retto e della vagina che investano carattere di vizio grave, occulto e preesistente al contratto	8 giorni
10) Oftalmite periodica (luna) emausosi (gotta serena)	40 giorni
11) Vizi d'animo (rustichezza, mordere, tirare calci, rinculare, rampare); restio (devesi intendere il rifiuto degli animali all'uso per il quale sono stati comprati)	8 giorni
12) Affezioni croniche dell'apparato genito-urinario, esclusa la vaginite	8 giorni
13) Cardiopatie croniche (vizi di cuore)	8 giorni

Per le malattie infettive e contagiose contemplate dal regolamento di polizia veterinaria la durata della garanzia varia a seconda del periodo di incubazione.

¹I termini sono fissati in relazione alla natura del vizio ed al suo manifestarsi ai fini della certezza della preesistenza di esso alla compravendita

Oltre a quanto sopra, sono considerati vizi redibitori tutti gli altri che sono occulti, gravi e preesistenti al contratto.

40) *Decorrenza del termine per la scoperta*

Il termine per la scoperta degli anzi detti vizi decorre dal giorno della consegna dell'animale.

41) *Vendita senza garanzia*

Gli equini si vendono anche senza garanzia, usando le espressioni «a capezza a terra» oppure «a fiamma e fuoco».

Con tali espressioni si intende che il venditore è esonerato da qualsiasi garanzia per difetti o vizi, fatta eccezione per le malattie infettive o contagiose denunciabili ai fini del regolamento di polizia veterinaria.

42) *Pagamento*

Il pagamento del prezzo concordato tra le parti, normalmente avviene alla consegna degli animali presso la stalla o presso il mattatoio. Le parti possono concordare anche tempi di pagamento diversi e dilazionati.

NB: La raccolta degli usi va a regolamentare esclusivamente la compravendita dei cavalli agricoli e/o da macello, ma non quella sportiva. La compravendita, infatti, del cavallo sportivo è normata dall'art. 1495 del Codice Civile che concede al compratore un anno di tempo dalla consegna per chiedere la risoluzione del contratto, a seguito di denuncia di un vizio, se segnalato entro otto giorni dalla sua scoperta.

c) SUINI

43) *Specie di vendita*

I suini da allevamento si vendono a capo, oppure a peso vivo. Quelli da macello si vendono anche a peso morto; in tal caso si sottraggono dal peso i visceri e la lingua.

44) *Unità base di contrattazione*

Quando i suini vengono venduti a peso, si contrattano a kg.

45) *Garanzia per i suini da vita*

La garanzia per i suini da vita è data solo per le malattie infettive e contagiose contemplate nel regolamento di polizia veterinaria, e varia a seconda del periodo di incubazione.

d) OVINI E CAPRINI

46) *Specie di vendita*

Gli ovini da allevamento vengono venduti a capo o a peso, nelle zone di montagna anche a gruppi.

Gli ovini da macello vengono venduti a capo, a peso vivo, oppure «a blocco».

47) *Unità base di contrattazione*

Per gli ovini venduti a peso, l'unità di vendita è il kg.

48) *Garanzia*

La garanzia per gli ovini e caprini è data solo per le malattie infettive e contagiose contemplate nel regolamento di polizia veterinaria e varia a seconda del periodo di incubazione.

49) *Vizi redibitori - Durata della garanzia*

I vizi redibitori per i montoni sono:

a) vizi d'animo (dar di cozzo);

b) impotenza coeundi (se nella stagione dell'accoppiamento).

Il termine per la scoperta di tali vizi è di 8 giorni.

e) ANIMALI DA CORTILE

50) *Specie di vendita*

Gli animali da cortile vengono venduti a capo, a paio, oppure a peso vivo.

51) *Unità base di contrattazione*

L'unità base di contrattazione per gli animali da cortile venduti a peso vivo è il kg.

52) *Garanzia*

La garanzia per gli animali da cortile è data solo per le malattie infettive e contagiose contemplate dal regolamento di polizia veterinaria e varia a seconda del periodo di incubazione.

f) ANIMALI DA AFFEZIONE

53) *Specie di vendita*

Gli animali d'affezione vengono venduti a capo

54) *Vizi da risoluzione del contratto*

- a. Malattie infettive o contagiose denunciabili in base al regolamento di Polizia Veterinaria
- b. Cimurro
- c. Epatite infettiva
- d. Gastroenteriti infettive
- e. Tosse infettiva da canile
- f. Piroplasmosi
- g. Micosi
- h. Rinotracheite virale
- i. Ehrlichiosi
- j. Malformazioni palesi
- k. Toxoplasmosi
- l. Filariasi
- m. Immunodeficienza felina (FIV)
- n. Leucemia virale felina (FeLV)
- o. Peritonite infettiva felina (FIP)
- p. Displasie dell'anca, del gomito ed altre malattie ereditarie
- q. Malformazioni occulte
- r. Rachitismo
- s. Epilessia
- t. Patologie comportamentali

Qualunque altra malattia o anomalia che possa rendere l'animale inidoneo per l'uso al quale era destinato.

55) *Durata della garanzia e decorrenza*

Per i vizi di cui alla lettera a) dell'art.54 la durata della garanzia varia a seconda del periodo di incubazione.

Per i vizi dalla lettera b) alla lettera j) dell'art.54, il periodo di garanzia è di otto giorni.

Per i vizi dalla lettera k) alla lettera t) dell'art.54, il periodo di garanzia è di trenta giorni.

La garanzia decorre dal giorno della consegna dell'animale, fatte salve clausole particolari stipulate d'intesa tra le parti, come il ricorso ad indagini strumentali volte a svelare patologie che si manifestano tardivamente (vedi displasia del cane).

56) *Denuncia dei vizi*

Il compratore che intende denunciare il vizio riscontrato al cane, deve avvertire il venditore e comunque entro i termini di cui all'art.55.

La denuncia deve essere fatta per iscritto, precisamente con telegramma o con lettera raccomandata o con citazione giudiziaria.

In essa si deve indicare la natura del vizio, ma anche il momento nel quale è stato rilevato.

La denuncia deve essere accompagnata da certificato veterinario.

g) DENOMINAZIONI DEGLI ANIMALI USATE NELLA PROVINCIA DI PESCARA

- Specie bovina:

«Vitello» o «lattone», vitello fino a 5-6 mesi.

«Iencarella» o «manzetta», vitella dai 5-6 mesi ad un anno circa.

«Palluto» o «iencone» o «vitellone», torello destinato al macello sino alla prima mossa.

«Ienca», «manza» o «manzetta», femmina da un anno fino al parto.

« Vacca», femmina dopo il primo parto.

«Bue», bovino maschio castrato, dopo la caduta di sei denti.
« Torello», bovino maschio intero da riproduzione iscritto al libro genealogico fino alla «prima mossa».

Si intende per prima mossa la caduta dei denti picozzi, la prima coppia.

«Toro», bovino intero da riproduzione dalla «prima mossa».

- Specie cavallina:

«Cavalluccio», puledro maschio durante l'allattamento.

«Puledro» o «puledra», fino a tre anni.

«Cavallo» o «giumenta», dopo tre anni.

- Specie asinina:

«Staccarella», puledra femmina durante l'allattamento.

«Stacconcello», maschio durante l'allattamento.

«Staccone», asino maschio dopo il periodo dell'allattamento.

«Asino» o «Asina», da tre anni in poi.

«Somaro», asino da lavoro o asino stallone.

- Specie suina:

«Porchetti» o «maialini», suini lattonzoli.

«Scrofa», femmina destinata alla riproduzione.

«Verruccio» o «verro», maschio destinato alla riproduzione.

«Porco» o «maiale grasso», suino maschio o femmina castrati destinati al macello.

- Specie ovina:

«Agnello», maschio o femmina durante l'allattamento.

«Ciavarra» o «fellata», femmina d'allevamento fino a un anno e mezzo.

«Montonello» o «agnellone», maschio di allevamento fino a un anno e mezzo.

«Montone», maschio destinato alla riproduzione.

«Castrato», maschio castrato destinato al macello.

- Specie caprina:

- «Capretto», maschio o femmina durante l'allattamento.
- «Capra», femmina destinata all'allevamento.
- «Veccio» o «becco», maschio destinato alla riproduzione.

Sez. II - Prodotti grezzi derivati dall'allevamento del bestiame

a) LATTE

1) *Specie di vendita*

Il latte viene venduto dal produttore ai caseifici, centrali del latte, al consumatore finale, in azienda e presso la distribuzione organizzata. Inoltre viene conferito alle cooperative e trasformato in azienda.

2) *Unità base di contrattazione*

La vendita viene effettuata a litro, a mezzo litro attraverso la distribuzione organizzata, previo trattamento consentito.

3) *Pagamento*

Il prezzo, determinato attraverso gli accordi interprofessionali o aziendali, viene corrisposto a trenta, quarantacinque e sessanta giorni dalla data della fatturazione che normalmente avviene alla fine di ogni mese.

b) UOVA

4) *Luogo di contrattazione*

Le uova si vendono a domicilio del produttore e nei mercati, attraverso la grande distribuzione, previo trattamento consentito

5) *Specie di vendita - Unità base di contrattazione*

Le uova si contrattano a centinaia. Nella distribuzione organizzata le uova vengono vendute in confezioni di sei o dodici unità con le indicazioni previste dalla legislazione vigente

6) *Pagamento*

Il pagamento avviene alla consegna.

c) LANA

7) *Modi di contrattazione*

L'acquisto della lana avviene direttamente da parte del compratore.

8) *Unità base di contrattazione.*

La lana si vende grezza¹ al kg.

9) *Pagamento*

Il pagamento avviene alla consegna «alla mano»²

d) PELLI

10) *Vendita - Modi di contrattazione*

Le vendite avvengono da macellatori a commercianti; questi a loro volta cedono le pelli salate alle concerie.

11) *Unità base di contrattazione*

Le pelli fresche bovine ed equine si vendono a «peso coda»³ o a «peso reale» salate.

Per la vendita a «peso coda» il venditore della pelle fresca applica un cartellino numerato col peso della pelle fresca. La pelle salata viene poi venduta al peso risultante dal cartellino. Le pelli ovine e caprine vengono vendute a peso o a capo secondo la qualità della pelle.

12) *Requisiti*

Le pelli devono essere consegnate senza corna, senza musetto, senza unghie e prive dell'osso di coda.

¹Sucida o saltata

² In contanti

³Per peso coda s'intende pelle fresca appena scuoiata senza alcun trattamento

13) *Consegna*

La consegna delle pelli fresche avviene nei mattatoi dopo la macellazione.

14) *Verifica*

All'atto della consegna si riscontrano il numero delle pelli, la specie, la qualità e il peso.

15) *Difetti*

Per pelli bovine difettose si intendono quelle tarlate, riscaldate, tagliate, piagate.

Per pelli ovine difettose s'intendono quelle strappate o riscaldate.

16) *Pagamento*

Il pagamento avviene a fine mese oppure in contanti in base ai prezzi di mercato o concordati fra le parti.

Per pelli riscontrate difettose all'atto della consegna il prezzo può subire una riduzione fino al 30%.

e) FORMAGGIO

17) *Forma del contratto*

I formaggi si contrattano verbalmente.

18) *Luogo della contrattazione*

I formaggi si contrattano al mercato o presso il produttore.

19) *Qualità*

I formaggi possono essere freschi, incerati e secchi.

f) LETAME

20) *Classificazione*

Il letame si distingue in:

1) letame maturo di 1^a qualità (burro, ossia senza nessuna traccia di

materiale componente);

2) letame medio maturo di 2^a qualità;

3) letame paglioso di 3^a qualità.

21) *Unità base di contrattazione*

Il letame si contratta a mc.

CAPITOLO II PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

a) CONTRATTAZIONE DEI CEREALI E DEI LEGUMI

1) *Forma del contratto e modalità di vendita*

Le compravendite dei cereali avvengono verbalmente e per iscritto, tra produttori e acquirenti (produttori agricoli, commercianti, molini, pastifici, industrie agroalimentari, mangimifici).

La vendita può essere effettuata:

- in campo
- in conto deposito o
- in conto vendita

2) *Specie di vendita*

Le vendite si fanno: su tipo di campione, su campione reale o su «denominazione».

2a) *Vendita su campione reale*

Se si effettua la vendita su campione reale il campione deve servire come esclusivo paragone per la qualità della merce ed in tal caso qualsiasi difformità attribuisce al compratore il diritto alla risoluzione del contratto.

Su richiesta di una delle parti il campione può essere sigillato.

2b) *Vendita su tipo di campione*

Se si effettua la vendita su tipo di campione, la merce da consegnarsi dovrà corrispondere al campione tipo in modo approssima-

tivo; tale clausola può risultare anche implicitamente (all'incirca, approssimativamente ed altre espressioni analoghe).

2c) *Vendita su denominazione*

Se i cereali si vendono su «denominazione» la merce deve corrispondere alle specie ed alla varietà dei cereali oggetto del contratto.

La merce deve essere di buona qualità (non inferiore alla media dell'annata), sana, secca, scevra di carbone.

La percentuale di tolleranza di impurità è dell' 1% per i grani.

3) *Caparra confirmatoria.*

Nei contratti, tra produttore e commercianti, a consegna differita, si dà una caparra, in misura variabile dal 10% al 20%. Tale caparra viene detratta dal prezzo all'atto del pagamento definitivo (a saldo).

4) *Unità base di contrattazione*

I cereali si vendono a quintale.

5) *Imballaggio*

Il produttore vende il grano al commerciante o al molino, sempre con la clausola «merce nuda», cioè senza tele.

Il commerciante, invece, vende senza tele o con le tele.

In caso di vendita «senza tele», è il venditore che provvede a sue spese all'insaccamento e pesatura con le tele (sacchi) e gli spaghi forniti dal compratore.

La vendita con tele avviene con la clausola «tela per merce», oppure con quella «tele a rendere».

Nella vendita «tele a rendere», le tele sono fornite gratuitamente dal venditore, ma devono essere restituite dal compratore entro 8 giorni dal ricevimento della merce.

Il peso del sacco di juta da un quintale viene calcolato equivalentemente a kg 1.

La merce s'intende venduta a peso netto.

6) *Luogo della consegna*

La consegna avviene direttamente sul fondo e presso il magazzino del venditore.

La consegna viene fatta anche «franco camion» e «franco vagone». Per consegna della merce «franco camion» si intende che la merce è consegnata al luogo stabilito dalle parti e caricata sul camion a spese del venditore.

Se la consegna della merce è «franco vagone», la merce è insaccata, pesata e caricata sul vagone di partenza a spese del venditore.

7) *Espressione «circa»*

Se alla indicazione della quantità della merce da consegnare è aggiunta la clausola «circa» (per es., quintali 200 circa) è tollerata nella consegna una differenza del 10% in più o in meno nelle vendite fra agricoltori e commercianti e del 5% in più o in meno nelle vendite fra commercianti.

8) *Consegna della merce - Termini*

La consegna della merce può avvenire durante la raccolta, sul campo o sull'aia o in epoca e modalità diverse concordate tra le parti.

9) *Vendita di grano sull'aia*

Nella vendita di cereali sul campo o sull'aia, il compratore ha l'obbligo del ritiro dei cereali non appena la partita è stata trebbiata.

10) *Mancato ritiro della merce*

In caso di mancato ritiro della merce nel termine stabilito, il compratore perde la caparra ed il contratto s'intende risolto.

11) *Pagamento*

Il pagamento avviene in base alle modalità di vendita della merce concordate tra le parti:

- vendita in campo o in azienda = pagamento in contanti, a quindici o trenta giorni
- vendita in conto deposito = pagamento alla vendita del prodotto con addebito dei costi di stoccaggio. In questo caso la vendita viene decisa dal produttore agricolo
- vendita in conto vendita = pagamento alla vendita del prodotto.

In questo caso la vendita viene decisa dall'acquirente

12) *Usi vigenti per i legumi*

Tutti gli usi vigenti per i cereali in genere vigono per i legumi e le leguminose da foraggio.

b) CONTRATTAZIONE DEGLI ORTAGGI

1) *Forma del contratto*

Gli ortaggi si contrattano verbalmente o per iscritto; per iscritto nella vendita destinata all'industria.

2) *Luogo di contrattazione*

Gli ortaggi sono contrattati nella zona di produzione, nel mercato all'ingrosso e nel mercato al minuto.

3) *Specie di vendita*

Gli ortaggi si vendono a numero (cioè a pezzi), a peso (espresso in kg), a gabbia (specificando la pezzatura) o a blocco facendo riferimento a un determinato appezzamento di terreno coltivato. Gli agli e le cipolle sono venduti essiccati a kg anche quando sono formati a «resta» o a «mazzo».¹

4) *Clausole speciali*

Se la vendita è fatta a blocco per ortaggi non ancora pronti per la raccolta, si stabilisce il prezzo includendo o escludendo le spese per la concimazione di copertura; si stabilisce altresì se detta concimazione di copertura debba essere effettuata dal venditore-produttore ovvero dal compratore.

Per il pomodoro si stabilisce il prezzo in relazione alla data delle singole consegne.

5) *Raccolta*

Quando l'insalata è venduta «a blocco», le spese di raccolta sono a carico del compratore; se invece si vende «a numero» o a «gabbia», le spese di raccolta sono a carico del produttore. Per gli altri ortaggi le spese di raccolta sono a carico del produttore.

¹Resta è la formazione di due file di oltre 20 capi di agli o cipolle

6) *Imballaggio*¹

Per imballaggio dell'insalata e dei cavolfiori si usano gabbie di plastica.

Per l'imballaggio dei pomodori, aglio e cipolle, si usano cassette di plastica da kg 20 e kg 25.

Gli imballaggi sono non sempre forniti dal compratore.

7) *Consegna*

Gli ortaggi sono consegnati sul luogo di produzione o sui pubblici mercati.

8) *Pagamento*

Il pagamento può essere in contanti o dilazionato.

Quando la vendita è destinata all'industria, viene dato un anticipo intorno al 25% del raccolto presumibile, mentre il resto si versa alla fine della raccolta.

Quando la vendita è a piccole partite, il pagamento si effettua in contanti alla consegna²

c) **CONTRATTAZIONE DELLE UVE E DEI MOSTI**

c1) **UVA DA VINO:**

1) *Forma del contratto*

La vendita dell'uva da vino avviene verbalmente o per iscritto.

2) *Conclusione del contratto*

Il contratto si perfeziona dopo la visita del vigneto.

3) *Caparra confirmatoria.*

Nelle contrattazioni dell'uva da vino si dà una caparra in misura varia.

4) *Unità base di contrattazione*

L'uva da vino viene venduta a quintale.

¹V. Legge 5-8-1981 "Vendita a peso netto delle merci"

²Per piccole partite s'intendono quelle fino a 10 quintali

5) *Spese di raccolta*

La raccolta dell'uva da vino spetta al venditore e le spese (di raccolta) sono a suo carico.

6) *Pesatura*

La pesatura si effettua in azienda o presso la pesa di soggetti privati e le relative spese sono a carico del venditore

7) *Imballaggio*

Per l'imballaggio dell'uva da vino si adoperano casse e teloni in plastica per uso alimentare o in cassoni in acciaio inox o vetrificati o verniciati con prodotti consentiti dalla normativa.

Gli imballaggi vengono forniti dal compratore. Il lavoro di imballaggio¹ e le relative spese sono a carico del venditore. La tara è quella reale determinata carico per carico.

8) *Consegna*

La consegna dell'uva da vino contrattata avviene nel luogo di produzione raggiungibile con i mezzi di trasporto usuali; in caso contrario, sulla strada carrozzabile più vicina al fondo.

Il giorno della consegna si stabilisce di comune accordo. Quando si tratta di grosse partite e non può ultimarsi la vendemmia in un solo giorno, si effettua la consegna ripartita del prodotto.

9) *Requisiti*

Nelle contrattazioni dell'uva da vino, l'uva deve essere «sana e mercantile» e cioè commerciabile al momento della consegna. Se al momento della consegna l'uva non è mercantile, il venditore è tenuto alla restituzione della caparra e il contratto si intende risolto.

10) *Carico della merce*

Le spese di carico della merce all'atto della consegna gravano sul venditore, quelle di stivaggio e di trasporto gravano sul compratore.

¹Da effettuarsi in base a specifica contrattazione

11) *Pagamento*

Il pagamento si effettua in contanti alla consegna.

Nel caso di consegna ripartita, il pagamento si effettua di volta in volta in rapporto alla quantità ritirata.

La caparra viene, invece, scontata all'atto del pagamento a saldo.

c2) UVA DA TAVOLA:

1) *Forma del contratto*

Il contratto per la vendita di uva da tavola si fa verbalmente o anche per iscritto quando la partita è di rilevante entità.

2) *Conclusione del contratto*

Il contratto viene concluso dopo la visita del vigneto.

3) *Caparra*

Nelle contrattazioni dell'uva da tavola si dà una caparra in misura varia.

4) *Unità base di contrattazione*

L'uva da tavola si vende a quintale o a «blocco».

5) *Pesatura e tara*

La pesatura si effettua in azienda o presso la pesa di soggetti privati e le relative spese sono a carico del venditore.

La tara d'uso è quella commerciale, e cioè quella determinata dal peso medio reale di un certo numero di imballaggi maggiorato del 20%.

6) *Forme di vendita*

L'uva da tavola può essere venduta «a picciolo in su» ovvero in «plotò» (plateaux). Si ha la vendita a picciolo in su quando l'uva è posta in casse per trasporto nel magazzino del compratore per la lavorazione. Si ha la vendita in plotò, plateau, quando la lavorazione di selezione ed imballaggio avviene nel vigneto.

7) *Spese di raccolta e imballaggio*

Le spese di raccolta sono a carico del venditore. Se il compratore avvia sul luogo di produzione le maestranze (per lo più donne) per il lavoro di raccolta, selezione ed imballaggio, le spese relative sono a suo carico.

La fornitura degli imballaggi è a carico del compratore.

8) *Consegna della merce*

La consegna della merce avviene sul fondo all'epoca della raccolta.

9) *Requisiti*

L'uva deve essere matura, sana, mercantile, atta ad essere trasportata.

Per l'esportazione l'uva deve essere matura e di colore verde tenue, con esclusione naturalmente delle uve rosse (cocucciole). Le uve destinate all'esportazione devono rispondere ai requisiti richiesti dall'Istituto per il Commercio Estero.

10) *Carico della Merce - Trasporto*

Le spese di carico fino a «ciglio camion» gravano sul venditore; quelle di stivaggio e di trasporto gravano sul compratore.

11) *Pagamento*

Il compratore, anche per il tramite di un suo incaricato, al momento della consegna della merce rilascia al venditore una bolletta dalla quale risultano: la data di consegna del prodotto, il prezzo concordato ed il suo peso. La bolletta viene sottoscritta sia dal venditore che dal compratore per accettazione di quanto trascritto.

c3) MOSTI:

1) *Conclusione del contratto*

Il contratto viene stipulato dopo l'esame del mosto, ed anche senza esame per mosti caratteristici di zona.

2) *Forma del contratto*

Il mosto viene comperato verbalmente o per iscritto.

3) *Caparra confirmatoria*

Il compratore versa una caparra che si computa all'atto del pagamento a saldo.

4) *Unità base di contrattazione*

Il mosto si contratta a quintale e per grado alcoolico complessivo. La determinazione del grado alcoolico si effettua tramite analisi da parte di laboratori autorizzati.

5) *Requisiti*

Il mosto viene consegnato «sfecciato dalla grossa», salvo accordi differenti. La vendita si effettua a gradazione alcoolica «svolta e da svolgere» fino a tutto novembre, salvo diversi patti assunti in conformità alle leggi vigenti.

6) *Campioni*

Dopo la pesatura del mosto si prelevano quattro campioni dalla massa del mosto caricato. Questi quattro campioni vengono sigillati, due da parte del venditore e due da parte del compratore con sigilli personali; i campioni vengono poi scambiati, salvo che tutti i campioni non siano sigillati da ambedue i contraenti.

A richiesta, un quinto campione viene consegnato al mediatore con sigillo del vettore.

In caso di assenza del compratore è il vettore che appone il proprio sigillo per conto del compratore.

7) *Analisi dei campioni*

Le due parti fanno analizzare ciascuno il proprio campione sigillato il loro possesso in differenti laboratori autorizzati. Nel caso che i risultati dei certificati differiscano, se le parti sono d'accordo, si fa la media delle analisi rilasciate dai due laboratori. Se le parti non sono concordi nel fare la media, si invia uno dei secondi campioni in possesso di una delle due parti, previo accordo, ad altro laboratorio autorizzato e riconosciuto dallo Stato. Il risultato di questa analisi è definitivo.

8) *Consegna*

La consegna del mosto avviene nella cantina o stabilimento del venditore «franco camion».

Quando si effettua la consegna ripartita del prodotto il venditore è tenuto alla buona conservazione del mosto.

9) *Trasporto*

Il trasporto del mosto è a carico dell'acquirente.

10) *Pagamento*

Alla consegna del mosto può essere pagato un acconto la cui percentuale sul corrispettivo dovuto viene concordata tra le parti. Il saldo del corrispettivo viene pagato a 60 giorni dalla consegna del prodotto e fino a 180 giorni.

11) *Mediazione*

Nella compravendita di mosti il mediatore ha diritto alla provvigione, da parte del venditore, nella misura del 2% dell'imponibile o in misura diversa se inserita nel contratto di vendita.

d) **CONTRATTAZIONE DELLE OLIVE**

1) *Forma del contratto*

Le contrattazioni delle olive da macina si fanno verbalmente, dopo la visita del fondo o a vista del campione e talvolta con garanzia di determinate rese di olio.

2) *Unità Base di contrattazione*

La contrattazione delle olive viene fatta a quintale.

3) *Caparra confirmatoria*

Nelle contrattazioni delle olive da macina si dà una caparra nella misura che va dal 10% al 20%. In caso di mancato adempimento dell'accordo, il venditore restituisce la caparra raddoppiata.

4) *Spese di raccolta*

Le spese di raccolta, pesatura e carico delle olive contrattate sono a carico del venditore.

5) *Consegna della merce*

La consegna delle olive vendute si effettua sul luogo di produzione, se raggiungibile con i mezzi di trasporto usuali; in caso contrario, sulla strada carrozzabile più vicina al fondo. I contenitori sono normalmente forniti dall'acquirente.

6) *Macinazione delle olive (Pagamento)*

La macinazione delle olive per conto terzi viene retribuita in denaro, salvo che il pagamento non venga effettuato in olio o olive. Quando la macinazione viene retribuita in natura, si corrisponde al frantoiano, oltre alla sansa, una quantità di olio o di olive rapportata al quantitativo di olive molite.

e) **CONTRATTAZIONE DEGLI AGRUMI**

1) *Forma del contratto*

Gli agrumi vengono normalmente contrattati verbalmente, in taluni casi per iscritto.

2) *Luogo della contrattazione*

Gli agrumi si contrattano al mercato ortofrutticolo.

3) *Unità base di contrattazione*

Gli agrumi si vendono all'ingrosso a quintale, e al minuto a kg.

4) *Imballaggio*

Per l'imballaggio si usano cassette o cartoni da kg 5/10/20 o sacchi telati da 1kg fino a kg 5

f) CONTRATTAZIONE DELLA FRUTTA FRESCA

1) *Forma del contratto*

La frutta fresca: pesche, ciliege, mele, pere, fichi, ecc., si contratta verbalmente o per iscritto.

2) *Luogo di contrattazione*

Le contrattazioni avvengono in campo, in azienda, nel centro agroalimentare, nella distribuzione organizzata, nei mercati e nelle industrie agroalimentari.

3) *Specie di vendita*

La vendita si pratica «sulla pianta», «a pulire» e «per merce raccolta e confezionata».

4) *Raccolta, cernita, confezionamento e trasporto*

Al momento della contrattazione le parti concordano le modalità ed i tempi di raccolta, cernita, confezionamento e trasporto, dal centro aziendale alla sede del compratore. Normalmente la raccolta viene effettuata dal produttore che si accolla i relativi oneri ed il trasporto può esser effettuato a spese del compratore o del venditore.

5) *Vendita su commissione*

Nel mercato all'ingrosso si effettua anche la vendita su commissione. Il produttore, in tal caso, dopo la confezione e il trasporto al mercato, affida la merce per la vendita al commissionario.

Al commissionario spetta per tale vendita la provvigione nella misura massima del 10% del prezzo, comprensiva di tutte le spese di mercato fino alla consegna dei prodotti alla soglia del posteggio, incluso lo «star del credere» (vedi art. 45 del Regolamento del Mercato all'ingrosso dei prodotti ortofrutticoli in Pescara).

6) *Unità base di contrattazione*

La frutta viene venduta a quintale nelle vendite all'ingrosso, a kg nelle vendite al minuto.

7) *Imballaggio*

Per l'imballaggio della frutta fresca si usano cassette di legno o di plastica. Le cassette (imballaggi) sono fornite dal compratore, cioè è il commerciante grossista che provvede a sue spese a portare le cassette per confezionare la frutta acquistata dal produttore; oppure è il commerciante al minuto che provvede, a sue spese, alle cassette per il trasporto della frutta acquistata dal commerciante all'ingrosso.

8) *Consegna*

La consegna della merce venduta avviene in azienda, nella grande distribuzione organizzata, nell'industria agroalimentare.

9) *Verifica della merce*

Le caratteristiche della merce: categoria, calibro, impurità, difetti, presenza di parassiti, ecc... vengono verificate al momento della consegna al compratore.

10) *Tolleranza*

Sono ammesse le tolleranze previste dalle norme comuni di qualità che regolamentano la commercializzazione dei prodotti frutticoli. Non sono ammesse tolleranze nel peso e nel prodotto bagnato.

11) *Pagamento*

Il pagamento avviene alla consegna della merce o a 30-60 giorni dall'emissione del documento fiscale o dalla data di consegna della merce.

12) *Abbuoni*

Nel caso in cui risulti che le modalità del contratto non siano state dal venditore completamente rispettate, si procede ad un abbuono sulla quantità e/o sul prezzo.

g) CONTRATTAZIONE DELLA FRUTTA SECCA

1) *Forma del contratto*

Le mandorle e le noci si contrattano verbalmente, sia all'ingrosso, sia al dettaglio.

2) *Specie di vendita*

Le mandorle e le noci si contrattano all'ingrosso nei mercati di Cepagatti, Pianella, Catignano, Penne, Loreto Aprutino, Collecervino e Popoli.

Contrattazioni all'ingrosso di tali prodotti si effettuano anche nella Borsa Merci di Pescara.

3) *Imballaggio*

Per l'imballaggio delle mandorle e delle noci si adoperano sacchi, che sono forniti dal produttore, a rendere.

4) *Unità base di contrattazione*

La frutta secca viene contrattata a quintale. Le mandorle e le noci sono vendute in guscio.

h) CONTRATTAZIONE DELLE SEMENTI DI PIANTE FORAGGERE

1) *Forma del contratto*

Le contrattazioni delle sementi di piante foraggere: erba medica, sulla, trifoglio alessandrino, trifoglio violetto, lupinella, sorgo zuccherino, sorgo gentile, veccia sativa, trigonella (fieno greco), ecc., avvengono verbalmente tra produttori o piccoli commercianti, per iscritto per cospicui quantitativi acquistati da ditte selezionatrici.

2) *Specie di vendita*

La vendita delle partire selezionate si attua con le garanzie di legge.

3) *Unità base di contrattazione*

Le sementi di piante foraggere si vendono a kg o a quintale.

4) *Imballaggio*

I sacchi per l'imballaggio delle semi in natura sono di norma forniti dal compratore.

5) *Luogo di contrattazione di partite rilevanti*

La contrattazione avviene in azienda, presso la Borsa Merci della Camera di Commercio di Pescara e presso le industrie cementiere.

6) *Luogo e modalità di consegna*

La consegna avviene sia in azienda che presso le ditte acquirenti nei modi termini stabiliti dal contratto.

7) *Pagamento*

Il pagamento avviene per contanti al momento della consegna o a 30, 60, 90 giorni dalla data di emissione del documenti fiscale o dalla data di consegna della merce.

i) **CONTRATTAZIONE DEI FORAGGI**

1) *Forma del contratto*

I foraggi (erba medica, sulla, lupinella o crocetta, trifoglio, fieno greco) si contrattano verbalmente.

2) *Specie di vendita*

I foraggi vengono venduti a peso, a balla e sul campo.

3) *Unità base di contrattazione*

I foraggi si contrattano a peso (cioè a quintale), a misura (cioè a numero di balle) o a superficie.

4) *Imballaggio*

I foraggi si contrattano a peso (cioè a quintale), a misura (cioè a numero di balle) o a superficie.

5) *Consegna*

La consegna avviene sull'aia o nel luogo di produzione; i foraggi essiccati imballati sono consegnati anche nel luogo indicato dal compratore.

6) *Garanzia*

Nelle vendite a peso s'intende garantita soltanto l'assenza di corpi estranei, nelle vendite «a serra» s'intende sempre prestata la garanzia rispetto alla qualità non visibile che deve essere identica a quella visibile.

7) *Pagamento*

Il pagamento avviene alla consegna.

CAPITOLO III PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

a) BOSCHI

1) *Specie di boschi*

I boschi si distinguono in boschi di alto fusto e cedui: boschi di alto fusto sono quelli utilizzati prevalentemente per la produzione del legname; i boschi cedui servono, invece, per la produzione di legna e carbone vegetale.

2) *Specie di vendita*

I boschi vengono venduti «in piedi», cioè vengono ceduti all'acquirente che provvede, a sua cura e spese, all'abbattimento degli alberi.

3) *Caparra confirmatoria*

Alla conclusione della vendita del bosco di proprietà privata, si dà la caparra.

4) *Taglio e allestimento del materiale*

Il taglio e l'allestimento delle piante vengono eseguiti a cura dell'acquirente.

Il materiale tagliato viene allestito e trasportato fino al posto di carico a cura dell'acquirente.

L'acquirente deve attenersi alle prescrizioni di massima e di polizia forestale.

5) *Unità base di contrattazione*

Il prezzo per la vendita del bosco viene determinato a numero di piante, a superficie, a peso, a metro cubo. Quando il bosco viene venduto a numero di piante, queste devono essere numerate progressivamente a spese del venditore, se trattasi di boschi di proprietà privata. Se il bosco viene venduto a superficie, il prezzo viene determinato a blocco, cioè senza tener conto del numero delle piante. Se il bosco viene venduto «a peso», l'unità base di contrattazione è il quintale.

6) *Pagamento*

Nel caso in cui il bosco viene venduto a peso o a mc il pagamento del materiale acquistato (legname, legna o carbone) si effettua a mano a mano che il materiale viene trasportato fuori dal bosco. Il legname lavorato viene pagato a mc e a metrostero. Per la vendita di poche piante, si stabilisce il prezzo a blocco.

7) *Mediazione*

Nella vendita di boschi di proprietà privata, il mediatore ha diritto ad una provvigione dell'1% dal venditore e dell'1% dal compratore.

b) LEGNA DA ARDERE

1) *Forma del contratto*

Le contrattazioni della legna da ardere si fanno verbalmente; per iscritto, se trattasi di vendita all'ingrosso.

2) *Specie di vendita*

La legna da ardere si vende all'ingrosso e al minuto.

Per vendita al minuto si intende quella fatta direttamente al consumatore dal dettagliante.

3) *Caparra confirmatoria*

Nelle vendite all'ingrosso della legna da ardere viene corrisposta una caparra nella misura del 10% del prezzo complessivo.

4) *Requisiti della merce*

La legna da ardere si distingue:

- secondo l'essenza da cui proviene in:

- a) legna forte (di maggiore potere calorifero);
- b) legna dolce.

E' legna forte quella proveniente da piante di quercia, faggio, carpino, olmo, frassino, robinia, olivo e da vari alberi fruttiferi. È legna dolce quella proveniente da piante di pioppo, salice, ontano, castagno e piante resinose.

- secondo la pezzatura in:

- a) pezzatura commerciale della lunghezza di circa 1 metro con diametro massimo di cm 30;
- b) pezzatura per stufa della lunghezza di cm 15-25, con diametro massimo di cm 12.

- secondo la stagionatura in:

- a) legna fresca;
- b) legna stagionata.

La legna fresca è quella tagliata da meno di tre mesi. La legna stagionata è quella tagliata e depezzata da più di tre mesi.

5) *Unità base di contrattazione*

La legna da ardere viene venduta a «canna» (m 4.24 x 1.06 x 1.06) nel bosco e a q.le nei magazzini.

6) *Consegna*

La consegna della legna venduta all'ingrosso avviene «all'imposto» cioè al punto di carico più vicino al bosco e «franco camion», cioè con spese di carico gravanti sul venditore della legna.

7) *Spese di pesatura*

Le spese di pesatura sono a carico del venditore

8) *Spese di trasporto*

Nelle vendite al minuto, il trasporto dal magazzino del dettagliante al domicilio del compratore è a carico del venditore.

9) *Pagamento*

Nelle vendite all'ingrosso, in mancanza di particolari pattuizioni, il pagamento si intende per contanti al momento della consegna. Nel pagamento al minuto, il pagamento avviene per contanti alla consegna.

10) *Mediazione*

Nelle vendite all'ingrosso della legna da ardere, il mediatore ha diritto alla provvigione dell'1% dal venditore e dell'1% dal compratore.

c) CARBONE VEGETALE

1) *Forma di contrattazione*

Le contrattazioni del carbone vegetale avvengono verbalmente; per iscritto se trattasi di grosse partite.

2) *Classificazione*

Il carbone si distingue in:

- a) carbone vegetale di essenza forte;
- b) carbone vegetale di essenza dolce.

Il carbone vegetale di essenza forte è quello proveniente da quercia, cerro, faggio, acero, roverella.

Il carbone vegetale di essenza dolce è quello proveniente dal castagno, pino, ontano, salice, pioppo e da piante resinose.

Inoltre il carbone si distingue in: cannello e spacco. S'intende carbone cannello quello fatto con legna da 3 a 10 cm di diametro.

S'intende carbone spacco quello prodotto dal fusto di grosse piante spaccate (con legna superiore a 10 cm di diametro).

3) *Unità base di contrattazione*

Il carbone vegetale si vende all'ingrosso a q.le e al minuto a kg.

4) *Caparra confirmatoria*

Nelle vendite all'ingrosso del carbone si versa una caparra nella misura del 10% del prezzo complessivo.

5) *Imballaggio*

L'imballaggio è effettuato a mezzo di balle (circa 80 kg) e di sacchi (40-50 kg) che vengono forniti dal venditore. La grande distribuzione oggi fornisce confezioni di Kg 5 circa per il consumo. Il peso viene calcolato al netto dell'imballaggio.

6) *Consegna*

La consegna avviene nel magazzino dei dettaglianti ed è eseguita con automezzi.

7) *Requisiti della merce*

Il carbone è «mercantile» quando è ben cotto, non infangato, non unto oltre i limiti di tolleranza (dal 2% al 5%) e contenente non più del 5% di trito e di impurità.

8) *Trasporto*

Le spese di trasporto del carbone dal luogo di produzione (cioè dalle piazzole del bosco) sino al magazzino dell'acquirente, sono a carico del venditore.

Anche le spese di trasporto del carbone venduto dal commerciante direttamente al consumatore sono a carico del venditore.

9) *Pagamento*

Il pagamento del carbone vegetale si effettua per contanti alla consegna o a dilazione.

Nel caso di carbone venduto dal commerciante al consumatore, il pagamento si effettua solo per contanti alla consegna

10) *Mediazione*

Nelle vendite del carbone vegetale, il mediatore ha diritto alla provvigione dell'1 % dal venditore e dall'1% dal compratore.

CAPITOLO IV
PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA

a) PESCE FRESCO

1) *Modi e forme di contrattazione*

Le contrattazioni del pesce fresco avvengono all'ingrosso e al minuto.

Le contrattazioni all'ingrosso avvengono nel Mercato Ittico e sulla banchina, secondo le norme della legge 25 marzo 1959 n. 125 e successive modifiche, del vigente Regolamento comunale per i servizi del mercato ittico.

Le vendite al minuto avvengono nei mercati comunali, in quelli rionali, sulla banchina e negli appositi spacci.

2) *Unità base di contrattazione*

Il pesce viene venduto a kg. Nelle contrattazioni all'ingrosso il pesce viene venduto anche «ad occhio», cioè a stima (senza pesare); il prezzo di aggiudicazione in tal caso, va riferito all'intero quantitativo non pesato.

3) *Requisiti della merce contrattata*

I requisiti sono: la freschezza e la «selezione» (nel senso che ogni cassetta deve contenere pesce della stessa specie e qualità).

4) *Imballaggio*

Si adoperano cassette in polistirolo del peso di g 130 circa.

5) *Tara*

La tara d'uso è di g 200 circa da aumentare in caso di conservazione del pesce nelle cassette col ghiaccio

6) *Trasporto*

Per il trasporto del pesce dalla banchina al mercato ittico provvede l'armatore a propria cura e spese.

7) *Pagamento*

Il pagamento per la compravendita all'ingrosso nell'ambito del mercato ittico, avviene presso la Cassa del Mercato entro 24 ore dall'avvenuta contrattazione. Per le vendite al minuto, in contanti alla consegna.

CAPITOLO V
PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE
(non è stata accertata l'esistenza di usi)

CAPITOLO VI
PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

a) FARINA - SEMOLA E SOTTOPRODOTTI
DELLA MACINAZIONE

1) *Forma del contratto*

La farina, la semola e i sottoprodotti della macinazione, si contrattano verbalmente o per iscritto a seconda dei quantitativi contrattati.

2) *Unità base di contrattazione*

L'unità base di contrattazione è il quintale nelle contrattazioni all'ingrosso, il kg nelle contrattazioni al minuto.

3) *Imballaggio*

Per le vendite al dettaglio e all'ingrosso, la farina, la semola e i sottoprodotti della macinazione sono venduti in sacchi di carta da 25, 50 e 100 Kg. o di altro materiale consentito dalla normativa vigente nonché, in confezioni di carta da gr.500, 1.000 e 10.000. Per le vendite e trasporto di grandi quantitativi, effettuate dalle imprese e industrie di trasformazione della materia prima a quelle di trasformazione o utilizzazione della farina, semola e sottoprodotti della macinazione, vengono usati, oltre ai predetti sacchi di carta, le autocisterne a norma ¹

4) *Consegna*

Nelle vendite all'ingrosso la consegna si effettua al domicilio del compratore o direttamente presso la sede del venditore.

5) *Trasporto*

Nelle vendite all'ingrosso le spese di trasporto sono a carico del venditore e/o compratore.

6) *Pagamento*

Nelle contrattazioni all'ingrosso per la farina e le semole, il pagamento si effettua in contanti, a mezzo tratta o ricevuta bancaria a 30, 60 o 90 giorni o tramite sistemi di pagamento elettronici.

7) *Provvigione per gli agenti di commercio*

La provvigione spettante agli agenti di commercio è di Euro 0,15 / 0,20 a q.le per farine e semole, Euro 0,05 / 0,15 a q.le per il confezionato in sacchi.

8) *Mediazione*

Nella compravendita di farine, semole e sottoprodotti della macinazione, il mediatore ha diritto alla provvigione, dal solo venditore, nelle seguenti misure:

per farina di frumento e semole	Euro 0,15 / 0,20 a q.le
per farina di granone	Euro 0,05 / 0,15 a q.le
per crusca	Euro 0,05 / 0,08 a q.le

¹ Legge 5-08-1981, n.441

b) PASTE ALIMENTARI

1) *Forma del contratto*

Le paste alimentari si contrattano verbalmente, ovvero per iscritto, sia direttamente, sia a mezzo di rappresentanti e piazzisti.

2) *Specie di vendita*

La pasta viene contrattata a peso. Le contrattazioni si fanno in base ai vari tipi di pasta prodotti dal pastificio.

3) *Unità base di contrattazione*

Le paste alimentari vengono contrattate a quintale nelle contrattazioni all'ingrosso e a kg nelle contrattazioni al minuto.

4) *Imballaggio (forma)*

I tipi di imballaggio in uso sono le buste e i cartoni o «vaschette». Sia la pasta normale che la pasta all'uovo vengono vendute in confezioni speciali del peso di kg 2, Kg 1, gr. 500, gr. 250 netti.

5) *Imballaggio (spese)*

Le spese dell'imballaggio gravano sul venditore.

6) *Consegna e relative spese di facchinaggio e trasporto*

La consegna del prodotto, avviene presso il magazzino del venditore o presso la sede indicata dal compratore a seconda degli accordi presi dalle parti. In caso di consegna presso la sede del venditore, le spese di trasporto sono a carico del compratore e quelle di carico del venditore, in caso invece, di consegna presso la sede indicata dal compratore, le spese di carico, trasporto e scarico sono tutte a carico del venditore.

7) *Verifica*

La verifica delle caratteristiche della merce contrattata viene effettuata al momento della consegna, sia che essa avvenga direttamente sia a mezzo vettore, nei luoghi concordati tra le parti.

8) *Pagamento*

Il pagamento viene determinato a peso ed eseguito in contanti, a mezzo tratta o ricevuta bancaria a 30, 60 o 90 giorni o tramite sistemi di pagamento elettronici.

In caso di pagamento in contanti si concede uno sconto del 5%. La rimessa diretta si effettua entro 30 giorni dalla consegna

9) *Avarie*

Delle avarie eventuali risponde il vettore (trasportatore), se sono dipese dal trasporto, mentre risponde il produttore se sono avarie di produzione.

10) *Provvigione*

Se le contrattazioni di paste alimentari avvengono per mezzo di rappresentanti o agenti di case produttrici, la provvigione corrisposta dal venditore è pari al 3 % per la pasta comune ed al 4 % per la pasta all'uovo.

c) PRODOTTI DELLA PANETTERIA

(pane, grissini, cornetti, crostate, pane di spagna, ciambelle, pasticceria da forno).

1) *Forma del contratto*

La contrattazione avviene verbalmente, tranne quella con le comunità, perfezionata con contratto di somministrazione di consumo.

2) *Unità base di contrattazione*

I prodotti della panetteria si contrattano a kg. Nelle vendite al minuto, il prezzo del pane è normalmente determinato dall'esercente «a pezzo»; si tiene conto del peso e del prezzo relativo del prodotto.

3) *Imballaggio*

Per le vendite di pane all'ingrosso, si usano contenitori di plastica a rendere.

4) *Spese di trasporto*

Le spese di trasporto sono a carico del produttore.

5) *Consegna*

Nelle vendite all'ingrosso, la consegna è ripartita nel corso della giornata.

6) *Pagamento*

Nelle vendite al dettaglio il pagamento è eseguito in contanti alla consegna.

Per le vendite all'ingrosso, il pagamento è eseguito in contanti o tramite bonifico bancario a 30/60/90 giorni dalla data di emissione della fattura.

d) ZUCCHERO

1) *Forma del contratto*

La contrattazione avviene per iscritto tra produttore e grossista, verbalmente tra grossista e dettagliante.

2) *Unità base di contrattazione*

Tra produttore e grossista e tra grossista e dettagliante l'unità base di contrattazione è il q.le; nelle contrattazioni al minuto è il kg.

3) *Imballaggio*

Lo zucchero per uso industriale viene venduto in sacchi di carta da 25 Kg e 50 kg.

Nelle vendite a privati consumatori, lo zucchero è confezionato in scatole da kg 1 o sacchetti di carta da kg 1.

4) *Consegna*

La consegna da parte del grossista si effettua oltre che «franco deposito», anche «franco magazzino» per la grande distribuzione.

5) *Pagamento*

I grossisti ed i dettaglianti pagano la merce alla consegna in contanti o tramite bonifico bancario a 30/60/90 giorni dalla data di emissione della fattura.

6) *Spese di trasporto*

Le spese di trasporto su piazza sono a carico del compratore.

e) PRODOTTI DOLCIARI (paste fresche e farcite)

1) *Forma del contratto*

Le paste si contrattano verbalmente.

2) *Specie di vendita*

La vendita si effettua su «denominazione».

3) *Unità base di contrattazione*

Le paste fresche si contrattano a numero, tranne quelle di modeste dimensioni che si contrattano a kg.

Quelle secche si contrattano a kg.

4) *Imballaggio*

Le paste vengono consegnate in cartoni, forniti dal venditore.

5) *Consegna*

La consegna si effettua a domicilio dell'acquirente.

6) *Verifica della merce*

La merce si verifica alla consegna.

7) *Reclami*

I reclami per merce difettosa si fanno entro lo stesso giorno della consegna; la pasticceria provvede alla sostituzione dei pezzi riconosciuti difettosi.

8) *Pagamento*

Il pagamento si effettua in giornata sulla base delle predisposte bolle di consegna o a mezzo bonifico bancario a 30/60/90 giorni dalla data di emissione della fattura.

f) POLLAME MACELLATO

1) *Forma del contratto*

Il pollame si contratta verbalmente. Per la vendita al dettaglio si contratta per iscritto se trattasi di vendita all'ingrosso o al dettagliante.

2) *Specie di vendita*

La vendita si effettua oltre che per animale intero, anche per singole parti (esempio: cosce, petti, spezzato, frattaglie).

3) *Unità base di contrattazione*

L'unità base di contrattazione è il kg.

4) *Pagamento*

Il pagamento si effettua in contanti alla consegna, oppure a mezzo bonifico bancario a 30/60/90 giorni dalla data di emissione della fattura.

g) CONSERVE ALIMENTARI

1) *Forma del contratto*

Tra produttori o grossisti e dettaglianti, le conserve alimentari si contrattano per iscritto a mezzo copia commissione.

2) *Specie di vendita*

Le conserve alimentari si vendono su «denominazione», confezionate in scatole di metallo o di vetro o in tubetti di vario formato o in confezioni di cartone multistrato (tetra-brick).

3) *Unità base di contrattazione*

L'unità base di contrattazione è la singola confezione o il kg.

4) *Imballaggio*

L'imballaggio è fornito gratuitamente dal venditore.

5) *Consegna*

La consegna del prodotto avviene presso il magazzino del venditore o presso la sede indicata dal compratore a seconda degli accordi presi dalle parti. In caso di consegna presso la sede del venditore, le spese di trasporto sono a carico del compratore e quelle di carico gravano sul venditore. In caso invece di consegna presso la sede indicata dal compratore, le spese di carico, trasporto e scarico, sono tutte a carico del venditore.

6) *Trasporto*

Nelle vendite all'ingrosso, le spese di trasporto sono a carico del venditore o del compratore.

7) *Verifica della merce*

La verifica della merce avviene all'atto della consegna.

8) *Pagamento*

I prodotti venduti all'ingrosso vengono pagati a mezzo bonifico bancario a 30/60/90 giorni dalla data di emissione del documento fiscale nei modi consentiti dalla legge. I prodotti venduti al dettaglio, invece, vengono pagati in contanti alla consegna.

h) **OLIO DI OLIVA**

1) *Modi e forme di contrattazione*

Il contratto per la vendita dell'olio si fa verbalmente o per iscritto, a seconda della quantità di prodotto da vendere e del suo valore. Se richiesto dal compratore, il venditore prima di consegnare il prodotto preleva due campioni di olio entrambi sigillati e ne consegna uno al compratore per le analisi e l'altro lo conserva in azienda per eventuali contestazioni.

2) *Caparra*

Alla definizione del contratto, il compratore può versare un acconto sul valore complessivo del prodotto acquistato, la cui percentuale viene concordata con il venditore.

3) *Unità base di contrattazione*

Gli oli sono contrattati all'ingrosso a q.le , al minuto, a litro. I frantoiani o produttori vendono, al dettaglio, anche a peso.

4) *Pesatura e trasporto*

Se la merce viene venduta «franco magazzino del venditore», le spese di pesatura e carico sono a carico del venditore, se invece, viene venduta «franco magazzino del compratore» o altro luogo da questi indicato”, le spese di carico e trasporto sono a carico del venditore, mentre le spese di scarico e di pesatura normalmente sono a carico del compratore.

5) *Luogo di pesatura*

La pesatura si effettua:

- presso la sede del venditore o altra pesa da lui indicata, quando la merce è venduta «franco partenza»;
- presso la sede del compratore o altra pesa da lui indicata, quando la merce è venduta «franco arrivo».

6) *Recipienti*

Per la conservazione e il trasporto dell'olio vengono utilizzati recipienti e/o cisterne in materiale consentito dalla legge vigente (acciaio, vetroresina, vasche con pareti impermeabili trattati con prodotti consentiti, ecc.).

I recipienti utilizzati per la vendita devono avere la dimensione minima prevista dalla legge.

7) *Verifica delle merci*

Per piccole quantità di olio, la verifica delle singole partite da parte del compratore, avviene all'atto della consegna attraverso anche un'analisi sensoriale o semplice assaggio. Se il prodotto non è accettato può essere restituito al compratore.

Per grandi quantità di olio invece, la verifica da parte del compratore può essere effettuata:

- a) all'atto della consegna analizzando, con l'ausilio della strumentazione aziendale in dotazione e/o con l'analisi sensoriale e assaggio; possono essere analizzati sia gli eventuali campioni di olio prelevati dal venditore che le singole partite da consegnare;
- b) prima della consegna delle singole partite di olio, attraverso l'analisi dei campioni presso un laboratorio accreditato e l'analisi sensoriale.

8) *Pagamento*

L'olio venduto all'ingrosso normalmente viene pagato a 30, 60 o 90 giorni dalla data di emissione del documento fiscale nei modi consentiti dalla legge.

L'olio venduto al dettaglio, invece, viene pagato in contanti alla consegna

9) *Reclami*

In caso di contestazione sulla verifica della merce, si prelevano nuovi campioni sigillati per l'analisi presso laboratorio pubblico.

10) *Mediazione*

Il mediatore ha diritto da entrambe le parti ad una provvigione al quintale da 0,60 Euro a 0,80 Euro. La provvigione viene pagata dal soggetto che ha richiesto la mediazione

i) *SANSE*

1) *Denominazione delle sanse*

Si definiscono «vergini» le sanse residui solidi della spremitura della pasta di olive. Si definiscono invece, «esauste» le sanse sottoposte a ulteriore lavorazione industriale per recuperare mediante solventi organici l'olio ancora presente.

2) *Modi e forme di contrattazione*

I contratti vengono stipulati verbalmente e per iscritto. Verbal-

mente si contrattano le sanse vendute per singole partite, dopo l'esame della merce, a prezzo definito.

Per iscritto si stipulano i contratti per la intera produzione di sanse di un frantoio, anche prima della campagna olearia, a prezzo da definirsi in base alle loro caratteristiche di resa, acidità e umidità, nonché in base agli altri elementi di valutazione ritenuti necessari dalle parti ¹

3) *Unità base di contrattazione*

Le sanse vengono contrattate a quintale.

4) *Caparra confirmatoria*

Alla definizione del contratto, il compratore può versare un acconto sul valore complessivo del prodotto acquistato, la cui percentuale viene concordata con il venditore.

5) *Imballaggio*

Le sanse vengono vendute alla rinfusa o confezionate con sacchi di plastica o cartoni.

6) *Verifica della merce. Tolleranza umidità.*

La merce viene verificata alla consegna. Le sanse non debbono contenere corpi estranei. Nelle sanse vergini è tollerata un'umidità del 25% e in quelle esauste del 20%. Il prezzo viene adeguatamente ridotto in caso di eccesso di umidità.

7) *Pagamento*

Il pagamento viene effettuato alla consegna della merce o in epoca concordata tra le parti, normalmente a 30, 60 o 90 giorni.

l) VINI

1) *Conclusioni del contratto*

Il contratto si stipula dopo gli accertamenti di laboratorio e olfat-

¹ Con circolare del Ministero delle Risorse agricole del 4/1/1996, n. 1, è stata dichiarata la cessazione degli adempimenti applicativi della L.21/12/1961, n. 1527, in attuazione degli obblighi comunitari derivanti dal Reg. CEE n. 136 del 1966.

tivi sul campione del vino in contrattazione e/o dopo averlo assaggiato. Alla conclusione del contratto le parti possono concordare il pagamento di un acconto in percentuale sul valore del prodotto contrattato.

2) *Forma del contratto*

Per piccole quantità, il contratto si stipula verbalmente o per iscritto, invece, per grandi quantità per iscritto.

3) *Specie di vendita*

I vini fuori dalle cantine si vendono in base ai campioni prelevati dalla massa di prodotto in vendita, previo accertamento delle caratteristiche del prodotto ed accettazione da parte del compratore.

4) *Unità base di contrattazione*

I vini all'ingrosso si vendono, a grado-ettolitro. I vini al dettaglio confezionati si vendono con contenitori aventi caratteristiche e capacità conformi alle norme vigenti

5) *Requisiti dei vini con particolari destinazioni*

I vini destinati alla distillazione hanno le medesime caratteristiche alimentari dei vini destinati al consumo e all'atto della consegna devono essere denaturati a norma di legge.

6) *Tipologie di vini*

- Vini DOC previsti dai relativi disciplinari di produzione
- Vini a IGT previsti dai relativi disciplinari di produzione
- Vini da tavola, bianchi, rossi e rosati.

7) *Imballaggio*

Per la vendita all'ingrosso si adoperano le autocisterne, serbatoi ferroviari o fusti collocati su autocarri. Per la vendita di prodotto confezionato, si adoperano i contenitori aventi caratteristiche e capacità conformi alle norme vigenti

8) *Pesatura, campionamento ed analisi*

La pesatura è a carico del venditore. Il campionamento avviene al momento del carico del prodotto venduto, alcuni campioni ven-

gono conservati dal venditore e alcuni dal compratore tutti sigillati e le analisi vanno eseguiti per il rilevamento del grado alcolico e le caratteristiche organolettiche del prodotto.

9) *Consegna*

La consegna del prodotto avviene nei modi e termini concordati tra le parti

10) *Trasporto*

Il trasporto viene eseguito nei modi e termini concordati tra le parti

11) *Pagamento*

Il vino venduto all'ingrosso, sia sfuso che confezionato, normalmente viene pagato a 30-60-180 giorni dalla data di emissione del documento fiscale nei modi consentiti dalla legge.

Il vino venduto al dettaglio, invece, viene pagato in contanti alla consegna.

12) *Reclami*

Le contestazioni sia da parte del venditore che da parte del compratore, possono riguardare le caratteristiche organolettiche la gradazione del prodotto rispetto al campione prelevato sigillato, la quantità, termini e modalità di consegna e di pagamento.

13) *Mediazione*

Per il vino finito e il vino nuovo in fermentazione (VNF), il mediatore ha diritto alla provvigione dal solo venditore da un minimo dell'1,5 % ad un massimo del 2 % sull'imponibile.

m) **ALCOLI E LIQUORI**

1) *Forma del contratto*

Le contrattazioni all'ingrosso degli alcoli e dei liquori si effettuano per iscritto; nella compravendita al minuto la contrattazione è verbale.

2) *Unità base di contrattazione*

L'alcole si contratta ad ettanidro; nella compravendita per prodotto confezionato l'unità base di contrattazione è la bottiglia.

3) *Imballaggio*

L'imballaggio è fornito dal venditore.

4) *Consegna*

La esecuzione della compravendita all'ingrosso degli alcoli avviene presso il compratore.

5) *Trasporto*

Nella compravendita all'ingrosso, il trasporto è a carico del venditore; la piccola partita è trasportata a spese e rischio del compratore.

6) *Pagamento*

Nella compravendita all'ingrosso, il pagamento avviene in contanti o a mezzo tratta a 30/45 giorni.

n) BIRRA - ACQUE MINERALI
BEVANDE GASSATE - GHIACCIO

1) *Forma del contratto*

La birra, le acque minerali e le bevande gassate, si contrattano verbalmente o per iscritto a mezzo copia commissione. Il ghiaccio si contratta verbalmente.

2) *Specie di vendita*

La birra viene posta in vendita in bottiglie o in lattine di varia capacità; le acque minerali in bottiglie da litro o da mezzo litro e in bottiglie di plastica fino a 2 litri o in pypak da litro; le bevande gassate e gli aperitivi in bottiglie e lattine di varie capacità; il ghiaccio in blocchi o stecche.

3) *Unità base di contrattazione*

L'unità base di contrattazione per birra, acque minerali e bevande

gassate è la singola confezione in gabbia o in cartone; per il ghiaccio è la stecca o blocco.

4) *Imballaggi*

I contenitori vengono forniti dal venditore «a rendere» (su cauzione) o «a perdere».

5) *Consegna*

Nella vendita tra produttore e depositario-distributore ed in quella tra quest'ultimo e il dettagliante, il trasporto è a carico del venditore.

6) *Pagamento*

Nella vendita all'ingrosso di birra, acque minerali, bevande gassate, il pagamento si esegue a mezzo tratta a 30/60/90 giorni; nella contrattazione al minuto, in contanti alla consegna.

CAPITOLO VII - PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL TABACCO

CAPITOLO VIII - PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLE PELLI

(non è stata rilevata l'esistenza di usi)

CAPITOLO IX

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI

a) **FILATI**

1) *Modi e forme di contrattazione*

I filati si contrattano sulla base di listini contenenti sconti già predisposti a scalare sulla quantità.

2) *Unità base di contrattazione*

I filati si vendono all'ingrosso a pacchi, mentre la vendita al dettaglio avviene a pacchi, a matassa o a peso.

3) *Imballaggio*

I filati sono spediti in scatole di cartone o balle. Le spese di imballaggio sono a carico del compratore.

4) *Consegna (luogo)*

La consegna ha luogo presso il venditore.

5) *Consegna (termine)*

Per la vendita al dettaglio, la consegna è immediata.

Per la vendita all'ingrosso, la consegna è «pronta» o «a termine»; «pronta», se avviene entro 8 gg. dalla spedizione dell'ordine; «a termine», quando è riferita alla stagionalità degli articoli.

6) *Verifica della merce e reclami*

La verifica della merce si esegue nel magazzino dell'acquirente, che deve denunciare eventuali difetti apparenti entro 8 giorni dalla consegna.

7) *Pagamento*

Nella vendita all'ingrosso, il pagamento dei filati viene eseguito presso il compratore in contanti, non oltre 15 gg. dalla consegna; oppure a mezzo bonifico bancario a 60/90 o 120 gg. dalla data della fattura. In quella al dettaglio, il pagamento avviene alla consegna.

8) *Sconto*

Se il pagamento avviene in contanti, viene accordato uno sconto sul prezzo fino al 5 %, per la vendita all'ingrosso. Per quella al minuto il prezzo è fisso.

b) TESSUTI

1) *Modi e forme di contrattazione*

La contrattazione all'ingrosso dei tessuti avviene su ordinazione a vista del campione reale o della merce. La vendita al dettaglio avviene verbalmente a vista della merce e s'intende definitiva a taglio effettuato.

2) *Unità base di contrattazione*

I tessuti si contrattano a metro; tuttavia, quando la stoffa non è sufficiente per la confezione di un capo completo, si ha lo «scampolo» che, offerto come tale, viene venduto a pezzo.

3) *Imballaggio*

I tessuti sono spediti in scatole di cartone o balle; le spese di imballaggio sono a carico del compratore.

4) *Consegna (luogo)*

La consegna avviene presso il venditore.

5) *Consegna (termine)*

Per la vendita al dettaglio, la consegna è immediata.

Per la vendita all'ingrosso la consegna è «pronta» o «a termine». «Pronta», se avviene entro 8 giorni dalla spedizione dell'ordine; «a termine», quando è riferita alla stagionalità degli articoli.

6) *Verifica della merce e reclami*

La verifica della merce si esegue nel magazzino dell'acquirente, che deve denunciare eventuali difetti apparenti entro 8 gg. dalla consegna.

7) *Pagamento*

Nella vendita all'ingrosso, il pagamento dei tessuti viene eseguito presso il compratore in contanti non oltre 15 gg. dalla consegna, oppure a mezzo bonifico bancario a 60/90/120 gg. dalla data della fattura. In quella al dettaglio, il pagamento avviene alla consegna.

8) *Sconto*

Se il pagamento avviene in contanti, viene accordato uno sconto sul prezzo fino al 5 %, per la vendita all'ingrosso. Per quella al minuto, il prezzo è fisso.

**CAPITOLO X - PRODOTTI DELL'INDUSTRIA
DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO**

(non è stata rilevata l'esistenza di usi)

CAPITOLO XI
PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO

a) MOBILI

1) *Forma del contratto*

I mobili si contrattano per iscritto mediante copia commissione, previa visita diretta al negozio, oppure scelta su catalogo.

2) *Unità base di contrattazione*

La compravendita di mobili si effettua per singoli pezzi o per ambienti. Nelle contrattazioni tra fabbricanti o commercianti e privati, i mobili sono sempre forniti completi di accessori e pronti all'uso.

3) *Requisiti della merce*

Per mobili di noce, mogano, palissandro, radica ed in genere di qualunque legno di ebanisteria, s'intendono mobili non interamente costruiti nel legno indicato, ma soltanto impiallacciati, con sottoposta ossatura ed interno in legno comune o in compensato o in truciolare, secondo le esigenze della tecnica costruttiva.

Per mobili massicci o a struttura massiccia in noce, mogano, palissandro e altri legni di ebanisteria, s'intendono quelli costruiti interamente, o per la maggior parte, con tali legni.

4) *Imballaggio*

Le spese di imballaggio dei mobili sono a carico del venditore.

5) *Consegna*

Nella vendita di mobili a privati, la consegna avviene presso il compratore, previa sistemazione e montaggio a cura e spese del venditore.

6) *Verifica della merce*

La verifica della merce avviene alla consegna.

7) *Trasporto*

Nelle vendite su piazza, le spese di trasporto sono a carico del venditore.

8) *Pagamento*

Il pagamento della merce nella contrattazione tra produttore e rivenditore avviene o a mezzo bonifico bancario a 60/90/120 giorni dalla data della fattura o in conto vendita. In quest'ultimo caso il pagamento avviene solo dopo la vendita della merce e nel caso di vendita non effettuata nel termine stabilito la merce stessa viene resa. Il pagamento della merce tra il rivenditore ed il privato avviene secondo gli accordi stipulati.

CAPITOLO XII
**PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TIPOGRAFICHE
E LITOGRAFICHE**

1) *Forma del contratto*

I lavori tipografici si contrattano verbalmente; per iscritto quelli richiesti da enti ed istituti.

La contrattazione dei prodotti litografici avviene per iscritto, a mezzo copia commissione, con pagamento, all'atto della commissione, delle spese di impianto del lavoro.

2) *Modalità di contrattazione e conclusione del contratto*

Il committente consegna alla tipografia il testo, ne indica il formato, il corpo del carattere, il tipo di carta, il numero delle copie e la data entro cui il lavoro di stampa deve essere eseguito. La tipografia consegna, senza carico di spese, il preventivo scritto, valido fino a 15 giorni.

Il contratto si conclude sulla base degli elementi di cui sopra.

3) *Imballaggio*

I prodotti tipografici sono confezionati in pacchi o in scatole di cartone, secondo il formato; i manifesti vengono arrotolati, così pure gli stampati di grosso formato.

Le spese di imballaggio sono a carico della tipografia, con esclusione di imballaggi dalle caratteristiche particolari.

4) *Consegna (luogo)*

La consegna avviene presso il committente.

5) *Consegna (termine)*

Per lavori commerciali di ordinario impegno, la consegna avviene entro 10 giorni.

6) *Formato dei prodotti tipografici*

Per i formati di prodotti tipografici si adottano le seguenti indicazioni:

- formato elefante (cm 70x100);
- formato protocollo (cm 64x88);
- formato UNI (cm 61x92);
- formato commerciale (cm 58x92).

7) *Unità base di contrattazione*

Il prezzo è riferito a 1.000 copie stampate; per quantitativi superiori o inferiori, si praticano sconti o maggiorazioni. Quando si tratti di libri dei quali non è possibile calcolare il numero delle pagine, il prezzo si determina «a sedicesimo».

8) *Spese di preventivo per composizioni particolari*

Per disegni, pagine di saggio, bozzetti od altre composizioni che richiedono un impegno particolare, le spese di preventivo sono a carico del committente.

9) *Bozze*

Il committente riceve a richiesta una bozza di stampa.

10) *Pagamento*

Il pagamento si effettua al ricevimento della fattura, oppure a mezzo bonifico bancario a 60/90/120 giorni dalla data della fattura.

CAPITOLO XIII
PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE

a) ACCIAIO - FERRO - GHISA

1) *Forma del contratto*

L'acciaio, il ferro e la ghisa si contrattano per iscritto.

2) *Specie di vendita*

La vendita di acciaio, ferro e ghisa avviene su denominazione con riferimento alle tabelle U. N. I.

3) *Unità base di contrattazione*

L'unità base di contrattazione per i prodotti delle industrie metallurgiche è il kg.

4) *Peso*

Il peso è quello riscontrato prima della spedizione o consegna, o riconosciuto dal vettore.

5) *Imballaggio*

L'imballaggio è a carico del compratore e viene fatturato tara per merce; per prodotti che richiedono imballaggi speciali, viene addebitato il costo effettivo dell'imballaggio.

6) *Consegna*

La consegna avviene a cura e spese del venditore.

7) *Verifica della merce*

La verifica della merce si effettua alla consegna; il collaudo, ove necessario, viene eseguito presso la ditta produttrice o laboratori specializzati.

8) *Pagamento*

Il pagamento si effettua in contanti entro 30 gg. dalla consegna o a dilazione con bonifico bancario a 60/90/120 giorni dalla data della fattura.

9) *Reclami*

I reclami devono essere fatti per iscritto entro otto giorni dal ricevimento della merce.

CAPITOLO XIV
PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE

a) **AUTOVEICOLI USATI**

1) *Forma del contratto*

La compravendita di autoveicoli avviene per iscritto:

- tra filiali o concessionarie di marche nazionali od estere e privati;
- tra autosaloni e privati;
- tra privati.

2) *Vendita di autoveicoli tramite autosalone*

Il privato rilascia all'autosalone l'autoveicolo in deposito gratuito ed una procura speciale a vendere; può essere concessa una anticipazione sul valore dell'autoveicolo. E' fatto salvo il caso di permuta del veicolo usato con altro veicolo, nel qual caso il rivenditore si intesta l'auto con «minipassaggio» a costi più contenuti rispetto al normale trasferimento di proprietà.

3) *Prova su strada*

L'acquirente, o un esperto di sua fiducia, effettua, a richiesta, la prova su strada dell'auto usata prima di concludere il contratto.

4) *Consegna*

La consegna avviene presso il venditore.

5) *Pagamento*

Il pagamento avviene in contanti alla consegna dell'autoveicolo, oppure a rate.

Nel pagamento rateale, si versa una quota parte del prezzo pattuito e nello stesso tempo, per il prezzo residuo ci si avvale delle socie-

tà finanziarie che gestiscono le dilazioni di pagamento secondo le condizioni contrattuali. Nei casi di maggiore rischio si effettua l'atto di vendita con "leasing su codice fiscale" per cui l'intestazione del mezzo viene posticipata alla data di effettivo pagamento.

6) *Permuta*

Si effettuano permuta di autoveicoli usati o di autoveicolo usato con autoveicolo nuovo, dietro versamento della differenza di prezzo.

CAPITOLO XV

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

a) CALCE - CEMENTO - GESSO - GHIAIA
SABBIA E POZZOLANA

1) *Forma del contratto*

La calce, il cemento, il gesso, la ghiaia, la sabbia e la pozzolana si contrattano verbalmente o a mezzo copia commissione.

2) *Unità base di contrattazione*

La calce viva, il cemento e il gesso vengono venduti a q.le. La calce spenta, la ghiaia, la sabbia e la pozzolana vengono vendute a mc.

3) *Peso*

Il peso è quello riscontrato prima della spedizione o consegna o quello riconosciuto dal vettore.

4) *Imballaggio*

Il cemento viene venduto in sacchi di carta del peso di kg 25 o kg. 50 (tara per merce).

Il cemento viene venduto «sfuso», specie per l'approvvigionamento dei cantieri.

Il cemento venduto «sfuso», viene trasportato con bidoni o autocisterne al cantiere dell'acquirente, dove viene depositato in appositi sili metallici.

La calce viva, viene venduta in zolle e quindi trasportata con mezzi meccanici. La calce idrata, viene invece fornita in sacchi del peso di kg 25 o kg 50 (tara per merce).

Il gesso viene fornito in sacchi di carta del peso di kg 25 o kg 50 (tara per merce).

5) *Trasporto*

Le spese di trasporto sono a carico dell'acquirente.

6) *Tolleranza (peso)*

Per la calce, il cemento e il gesso è ammessa una tolleranza sul peso dell'1 %.

b) **INDUSTRIA DEI MATERIALI DA COSTRUZIONE**

1) *Produzione*

Per la produzione di materiale edile i forni rimangono accesi a ciclo continuo.

2) *Mezzi di trasporto per le maestranze «forestiere»*

Il trasporto per le maestranze «forestiere» è effettuato a cura e spese del datore di lavoro.

c) **LATERIZI**

1) *Forma del contratto*

I laterizi si contrattano verbalmente o a mezzo copia commissione.

2) *Clausola «circa»*

La clausola «circa» in ordine alla quantità della merce contrattata ammette una tolleranza del 10%.

3) *Unità base di contrattazione*

I mattoni pieni, forati, blocchi, materiale alveolato e le tegole, vengono contrattati a migliaio. Le canne fumarie si contrattano a metro lineare. Le tavole, i tabelloni i solai, vengono contrattati a mq.

4) *Requisiti e dimensioni*

I laterizi si vendono cotti, ad impasto uniforme e incolore e privi di screpolature e incrinature.

Normalmente i laterizi prodotti localmente hanno le seguenti dimensioni:

- mattoni pieni cm 6 x 13 x 26;
- mattoni semi-pieni cm 6 x 13 x 26;
- mattoni forati con quattro fori cm 8 x 12 x 24;
- mattoni forati con 6 fori cm 9 x 13 x 26;
- mattoni forati con 21 fori cm 26 x 26 x 13 (cosiddetti 4 mattoni);
- tegole comuni (coppi) lunghezza cm 40/50;
- tegole piane o marsigliesi;
- colmi (pezzi speciali di tegole marsigliesi).
- blocchi:
 - sismici cm 30x25x25
 - materiale alveolato con spessore da cm 10 fino a cm 37

5) *Consegna*

La consegna dei laterizi avviene presso il cantiere a mezzo camion con gru.

6) *Trasporto*

Le spese di trasporto sono a carico dell'acquirente.

7) *Confezioni*

Il confezionamento avviene con pacchi reggiati o incappucciati.

CAPITOLO XVI
PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

a) CARBURANTI

1) *Tipi di carburanti*

Sono carburanti il petrolio, la benzina e il gasolio per autotrazione.

2) *Forma della contrattazione*

Le contrattazioni dei carburanti avvengono verbalmente o per iscritto.

3) *Gestori di impianti di società petrolifere; vendita in esclusiva*

I gestori di impianti di distribuzione di carburanti, di proprietà di una società petrolifera, sono obbligati a vendere in esclusiva i prodotti della società proponente.

4) *Unità base di contrattazione*

I carburanti sono venduti a litro o a quintale.

5) *Consegna (luogo-termini)*

La consegna dei carburanti avviene franco deposito del venditore o franco impianto stradale di distribuzione. Le consegne su piazza sono "pronte" o ripartite in periodi successivi.

6) *Consegna «pronta»*

La consegna «pronta» è quella che viene effettuata nel giro di 24 ore dalla richiesta.

7) *Consegne fuori piazza*

Le consegne fuori piazza hanno inizio il giorno successivo a quello della richiesta.

8) *Spedizione e trasporto*

I carburanti destinati a un depositario vengono trasportati con autobotti, oppure via mare, per mezzo di navi cisterna. Gli impianti stradali di distribuzione vengono riforniti mediante autobotti. Le

spese di trasporto sono a carico del venditore, per quanto riguarda gli impianti stradali.

9) *Pagamento*

Il pagamento fra società e gestori di impianti di distribuzione si effettua in contanti; fra gestori di impianti ed utenti, in contanti o a dilazione (mediante l'uso di «buoni»)¹

b) OLI E GRASSI MINERALI LUBRIFICANTI

1) *Forma della contrattazione*

Le contrattazioni degli oli e dei grassi minerali lubrificanti avvengono verbalmente o per iscritto.

2) *Unità base di contrattazione*

Gli oli e i grassi minerali vengono venduti a kg o a litro.

3) *Imballaggio*

Gli oli e i grassi minerali vengono forniti dal venditore in fusti da 48 o 180 kg (al netto) ed in «latte» da 0,500 a 18 kg. I recipienti non vanno restituiti.

4) *Consegna*

La consegna avviene «franco domicilio» del compratore.

5) *Pagamento*

Il pagamento degli oli e grassi minerali lubrificanti si effettua:

a) se venduti a commercianti o autorimesse, a dilazione da 60 a 90 giorni;

b) se venduti a privati, e per quantitativi inferiori ai 50 kg, in contanti o a dilazione mediante l'uso di «buoni»¹

¹ Secondo tale uso l'utente, al momento del rifornimento, invece di pagare in contanti, rilascia al gestore una ricevuta - buono firmata nella quale sono indicati la data di acquisto, il tipo di carburante e la quantità. Il pagamento dei prodotti acquistati avviene a fine mese.

- 6) *Pagamento di oli e grassi minerali lubrificanti per uso agricolo*
Per l'acquisto di oli e grassi minerali per uso agricolo, il pagamento si effettua a fine della relativa campagna agraria.
 - 7) *Pagamento (sconto)*
Nelle vendite di quantitativi non inferiori ai kg 50, pagati in contanti, si concede uno sconto fino al 2%.
 - 8) *Premio annuo di produzione*
Il "premio annuo di produzione" al rivenditore è determinato secondo i quantitativi negoziati.
- c) **COMBUSTIBILI LIQUIDI PER RISCALDAMENTO ED USO INDUSTRIALE**
- 1) *Tipi di combustibili liquidi*
Vengono classificati in tale categoria: denso, distinto in 5/7 e 3/5, gasolio per riscaldamento e kerosene.
 - 2) *Forma del contratto*
Le contrattazioni dei combustibili liquidi avvengono per iscritto o verbalmente.
 - 3) *Unità base di contrattazione*
I combustibili liquidi vengono venduti al consumatore a kg; il gasolio per riscaldamento, a litro.
 - 4) *Consegna*
La consegna dei combustibili liquidi avviene a domicilio del compratore.
 - 5) *Spedizione e trasporto*
I combustibili liquidi vengono trasportati con autobotti, con spese a carico del venditore.
 - 6) *Pagamento*
Il pagamento si effettua in contanti o a dilazione.

d) GAS AD USO INDUSTRIALE

1) *Conclusione del contratto*

I gas vengono venduti in recipienti denominati «bombole». Le bombole di idrogeno, aceti lene, G.P.L. (gas propano liquido) ad uso industriale, vengono date in comodato, con l'obbligo di restituzione.

Per le bombole di ossigeno, l'utente è tenuto al pagamento di un canone di noleggio.

2) *Unità base di contrattazione*

I gas si contrattano a «bambola» con la specificazione del contenuto in peso.

3) *Consegna e spese di trasporto*

Le bombole di gas sono consegnate «franco domicilio» del compratore.

4) *Pagamento*

Il pagamento delle bombole di gas avviene in contanti o a mezzo bonifico bancario a 60/90/120 giorni dalla data di emissione della fattura.

5) *Restituzione delle bombole*

Le bombole vanno restituite al venditore non oltre sei mesi dalla consegna, con diritto di rimborso se piene e sigillate. Le spese di trasporto per la restituzione sono a carico del venditore.

e) GAS AD USO DOMESTICO

(Rapporti tra rivenditore ed utente privato)

1) *Forma di contrattazione*

Le bombole di gas ad uso domestico sono contrattate verbalmente.

2) *Unità base di contrattazione*

Le bombole di gas ad uso domestico sono contrattate a kg, in bombole da 10, 15, 20 e 25 kg.

3) *Consegna*

La consegna avviene a domicilio del compratore.

4) *Pagamento*

Il pagamento delle bombole di gas si effettua, dal consumatore in contanti; dal rivenditore anche a dilazione.

5) *Spese di trasporto*

Le spese di trasporto sono a carico del venditore.

6) *Restituzione delle bombole*

Le bombole restano di proprietà del venditore e vanno pertanto messe a disposizione di questi dopo l'uso.

CAPITOLO XVII
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLA GOMMA ELASTICA
(non è stata rilevata l'esistenza di usi)

CAPITOLO XVIII
PRODOTTI DI INDUSTRIE VARIE

a) ELETTRODOMESTICI

1) *Elettrodomestici (significato del termine)*

Con il termine «elettrodomestici» si indicano: i frigoriferi, le lavatrici (lavabiancheria), le lavastoviglie, le cucine elettriche o miste, le stufe elettriche da riscaldamento, gli scaldabagni elettrici, le lucidatrici, gli aspirapolvere, i condizionatori d'aria; con il termine «piccoli elettrodomestici» si indicano: i tostapane, i frullatori, le affettatrici, i tritacarne, i macinacaffè, i ferri da stiro, i ventilatori, i rasoi elettrici, gli asciugacapelli (phon), i forni a microonde.

2) *Forma del contratto*

Tra fabbricante e commerciante, gli elettrodomestici si contratta-

no per iscritto. Nelle contrattazioni tra grossista e commerciante al minuto e tra commerciante al minuto e acquirente privato, gli elettrodomestici si contrattano verbalmente.

3) *Conclusione e modalità del contratto*

Nelle contrattazioni tra fabbricante o grossista e commerciante al minuto, il contratto si conclude sulla base di cataloghi e listini dei prezzi.

4) *Unità base di contrattazione*

Gli apparecchi elettrodomestici si contrattano a numero.

5) *Imballaggio (forma)*

Gli elettrodomestici vengono imballati in gabbie di legno, scatole di cartone o involucri di materiale plastico.

6) *Imballo (spese)*

Nelle contrattazioni tra commercianti al minuto e privato, le spese di imballaggio sono a carico del venditore.

7) *Consegna (luogo)*

Nelle contrattazioni tra commercianti al dettaglio e privato, la consegna si effettua al domicilio dell'acquirente.

8) *Consegna (termini)*

La consegna degli elettrodomestici al privato avviene nel termine concordato tra le parti.

9) *Verifica*

La verifica della merce avviene al momento della consegna per i piccoli elettrodomestici o dell'installazione per gli elettrodomestici.

10) *Pagamento*

Il pagamento si effettua in contanti o a dilazione.

11) *Garanzia*

La durata della garanzia per difetti o vizi di costruzione, varia a seconda degli elettrodomestici, come dalla seguente tabella: la-

vatrici, lavastoviglie, piccoli elettrodomestici: 1 anno; frigoriferi (limitatamente al compressore): 5 anni; frigoriferi (escluso il compressore): 1 anno.

b) RADIO - TV - FONORIPRODUTTORI

1) *Rinvio*

Valgono gli stessi usi in vigore per gli elettrodomestici.

2) *Garanzia*

La durata della garanzia, per difetti o vizi di costruzione, è di 1 anno.