



**CAMERA DI COMMERCIO
PESCARA**

RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI

(Approvata dalla Giunta Camerale
con Delibera n. 17 del 23 gennaio 2006)

REVISIONE ANNO 2005

PRESENTAZIONE

Sono lieto di presentare la nuova Raccolta degli Usi e delle Consuetudini della provincia di Pescara aggiornata all'anno 2005, frutto di un complesso e qualificato lavoro dell'apposita Commissione Provinciale presieduta dal Dott. Ugo Goffredo Candela e di cinque Comitati Tecnici di esperti nelle diverse materie oggetto di indagine.

L'accertamento e la revisione degli usi è un compito tradizionalmente attribuito alle Camere di Commercio fin dal Regio Decreto n. 2011/1934, ma assume particolare rilievo alla luce della n. 580/1993 di riforma degli enti camerali che valorizza il loro ruolo di regolatori del mercato.

Un aggiornamento integrale degli usi provinciali mancava dall'anno 1985 ed in questo periodo sono intervenuti importanti mutamenti nel contesto socio-economico generale e provinciale con significative conseguenze sul sistema delle relazioni economico-commerciali.

A riprova della fondamentale importanza di questa pubblicazione risulta necessario evidenziare che gli usi hanno valore di fonte del diritto, sia quando espressamente richiamati da leggi, regolamenti o contratti, sia quando si riferiscono a materie non disciplinate da nessuna normativa. Tali usi si presumono esistenti, salvo prova contraria, solo se figurano nella Raccolta curata da ciascuna Camera di Commercio nell'ambito della propria competenza territoriale.

La Camera di Commercio, infine, auspica che questa nuova Raccolta degli usi possa costituire un valido supporto all'attività degli Enti provinciali e degli operatori economici tutti.

Gr. Uff. Ezio ARDIZZI
Presidente della Camera di Commercio di Pescara

RELAZIONE DEL PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE PROVINCIALE REVISIONE USI

*Ill.mo Gr. Uff. Ezio ARDIZZI
Presidente della Camera di Commercio di Pescara*

Signor Presidente,

ho il piacere di rimetterLe la Raccolta Provinciale degli Usi per l'anno 2005, da Lei saggiamente promossa con l'attivazione della relativa procedura, per la Sua ben nota sensibilità ai cambiamenti della situazione economica e sociale della Provincia in tutti i settori in una difficile epoca di rapida e continua accelerazione dei rapporti commerciali ed interpersonali in genere.

La Commissione Provinciale per la revisione degli usi, designata dalla Giunta Camerale con deliberazione n. 66 nella seduta del 27 marzo 2003, si è insediata il 12 giugno 2003 ed ha ultimato i lavori nella seduta del 14 dicembre 2005 .

La Commissione, che ho avuto l'onore di presiedere insieme al Vice Presidente dott.ssa Gilda Brindesi, consigliere della Corte di Appello degli Abruzzi, ha operato attraverso i prescritti Comitati Tecnici, composti da esperti dei vari settori e comprendenti rappresentanti delle categorie interessate.

Vanno segnalati la competenza e l'impegno con cui i componenti dei Comitati Tecnici hanno svolto le loro funzioni, accertando usi preesistenti, i nuovi sopravvenuti e quelli scomparsi, ben consapevoli del loro importante compito di rilevare quei comportamenti costituenti vera consuetudine nella sua accezione tecnico – giuridica. Parimenti va segnalata l'attività dei componenti della Commissione, i quali si sono prodigati tutti per la migliore riuscita della Raccolta.

La diligente attività di accertamento e revisione dei Comitati e della Commissione e la vastità dei settori esaminati hanno comportato un tempo piuttosto lungo di conclusione dei lavori. Ne è derivata una raccolta accurata e completa, indispensabile strumento per la conoscenza

di usi e consuetudini locali, a disposizione di ogni cittadino e precipuamente degli operatori commerciali, industriali e dei professionisti.

Nel ringraziare tutti i componenti della Commissione e dei Comitati tecnici per l'opera prestata, mi corre l'obbligo di segnalare l'impegno profuso dal segretario dott. Roberto Parisio e dalla dirigente camerale dott.ssa Simonetta Cirillo, per la loro preziosa attività di ricerca documentale, informativa e di coordinamento delle varie operazioni programmate, attività da loro posta in essere con grande dedizione, solerzia ed intelligenza e di cui i Comitati Tecnici e la Commissione si sono avvantaggiati nel delicato compito di revisione affidato su iniziativa della Camera di Commercio.

IL PRESIDENTE
COMMISSIONE PROVINCIALE
REVISIONE USI
dott. Ugo Goffredo Candela
Consigliere di Cassazione
Presidente di Sezione della Corte
di Appello degli Abruzzi

COMMISSIONE PROVINCIALE PER LA REVISIONE DEGLI USI DELLA PROVINCIA DI PESCARA

Elenco dei componenti

Presidente	Ugo Candela	<i>Magistrato</i>
Vice Presidente	M. Gilda Brindesi	<i>Magistrato</i>
Bruno Carboni	ESPERTO GIURIDICO	
Franco Coccioli	CREDITO	
Roberto D'Intino	COMMERCIO	
Maurizio Chiodelli	COMMERCIO	
Paolo D'Ottaviantonio	ARTIGIANATO	
Leonardo Rapposelli	AGRICOLTURA	
Luigi Di Giosaffatte	INDUSTRIA	

COMITATI TECNICI

Elenco dei componenti

- 1) *Comitato Tecnico usi ricorrenti nella contrattazione in genere, compravendita e locazione di immobili urbani e compravendita, affitto e conduzione di fondi rustici*

Bruno Parruti	<i>Presidente</i>
Rachele Di Brigida	
Giuseppe Bucciarelli	
Luigi Di Marcoberardino	
Bruno Palozzo	

- 2) *Comitato Tecnico Settore Industria*

Pio Di Nicola	<i>Presidente</i>
Luciano Di Lorito	
Massimo Mattucci	
Pasquale Cameli	
Antonio Di Cosimo	

3) *Comitato Tecnico Settore Pesca ed Usi Marittimi*

Giuseppe Gasparroni *Presidente*

Paolo Arlini

Riccardo Padovano

Carlo Antonelli

4) *Comitato Tecnico Usi Bancari*

Giorgio Moretti *Presidente*

Fabrizio De Fabritiis

Dino Ricciuti

5) *Comitato Tecnico Altri Usi in Genere (alberghi, servizi, trasporti, lavoro subordinato)*

Emilio Schirato *Presidente*

Antonio Labbate

Raffaella Cantagallo

**Segreteria della Commissione Provinciale
e dei Comitati Tecnici**

Dr. Roberto Parisio	Responsabile Area Regolazione del Mercato
---------------------	--

Dott.ssa Simonetta Cirillo	Dirigente Settore Regolazione del Mercato - Registro Imprese
----------------------------	---

TITOLO I
USI RICORRENTI
NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

CAPITOLO I - GENERALITÀ
CAPITOLO II - QUALIFICHE E DENOMINAZIONI
CAPITOLO III - CLAUSOLE PRINCIPALI
(non è stata rilevata l'esistenza di usi)

CAPITOLO IV - V
MEDIAZIONE IN GENERE - PROVVIGIONI E SCONTI

1) *Diritto alla provvigione*

Il mediatore ha diritto alla provvigione quando l'affare sia comunque concluso per effetto del suo intervento.

2) *Misura e ripartizione della provvigione*

La misura della provvigione e la proporzione in cui questa deve gravare su ciascuna delle parti sono in relazione al valore economico dell'affare concluso.

3) *Clausola Speciale*

L'onere del pagamento della provvigione grava solo su una delle parti contraenti quando sia stata espressa la clausola “ franco mediazione” o “libero da mediazione” e comunicata al mediatore stesso.

4) *Provvigione pagata pro-quota da un solo contraente*

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.

5) *Pagamento della provvigione*

La provvigione va pagata subito dopo la conclusione dell'affare. Quando la legge, per la validità di un contratto, richiede l'atto scritto, la provvigione al mediatore è dovuta soltanto dopo la sottoscrizione dell'atto o del compromesso da parte dei contraenti.

6) *Rimborso delle spese*

Quando l'affare sia stato concluso, la provvigione dovuta al media-

tore s'intende comprensiva delle spese dal medesimo all'uopo sostenute. Se l'affare non è stato concluso, nulla è dovuto al mediatore nel caso che egli abbia sostenuto spese di lieve entità; se invece ha sostenuto, dietro incarico espressamente dato, spese di un certo rilievo egli ha diritto al rimborso delle spese.

7) *Pluralità di mediatori*

Se l'affare è concluso per intervento di più mediatori è dovuta dai contraenti una sola provvigione da ripartire secondo quote, pure diseguali, anche se le prestazioni fornite dai singoli si siano verificate in tempi e luoghi diversi; la misura di ciascuna quota va rapportata alla entità ed alla importanza dell'opera prestata da ciascun mediatore intervenuto.

8) *Controversie tra contraenti - Diritto alla provvigione*

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

Ove insorga controversia sulla esecuzione del contratto e si faccia luogo allo scioglimento di esso le parti contraenti non possono richiedere il rimborso della provvigione già pagata al mediatore.

CAPITOLO VI - TERMINI

CAPITOLO VII - CONTRATTI IN FIERA E IN BORSA MERCI

(non è stata rilevata l'esistenza di usi)

TITOLO II

**COMUNIONI TACITE FAMILIARI
NELL'ESERCIZIO DELL'AGRICOLTURA**

(in base all'ultimo comma dell'art. 230 bis del Codice Civile - Impresa Familiare,
sono regolate dagli usi che non contrastino con le norme dello stesso articolo
che precedono il comma)

CAPITOLO I GENERALITÀ

1) *Nozione*

La comunione tacita familiare è un gruppo umano organizzato che si costituisce con la comunanza di tetto, mensa, lavoro e reddito, fra persone legate da vincoli di parentela legale o naturale (parenti entro il terzo grado) o di affinità (affini entro il secondo grado), allo scopo di conseguire un risultato economico nel campo dell'agricoltura.

CAPITOLO II ORGANIZZAZIONE

1) *Doveri dei partecipanti*

Ogni partecipe della comunità tacita familiare ha l'obbligo di dedicare in modo continuativo la sua attività, in rapporto alle proprie capacità ed attitudini fisiche e tecniche, alla coltivazione del fondo rustico (o podere) ed alle attività connesse, nell'interesse comune con reciproco rispetto.

Il lavoro della donna è considerato equivalente a quello dell'uomo. Nell'ambito del principio di divisione del lavoro fra i membri della famiglia, è infatti necessario che qualcuno (uomo o donna) si assuma l'onere di svolgere il lavoro casalingo che altri, impegnati in azienda, non riescono a risolvere. E' naturalmente ammissibile che la stessa persona svolga, tanto il lavoro familiare che quello aziendale.

2) *Capo della comunione*

Ogni c.t.f. ha un capo, variamente denominato, di norma coincidente con il capofamiglia, scelto anche tacitamente per la sua autorevolezza e competenza. Il gruppo familiare (ctf), nei rapporti esterni, emerge in modo unitario, attraverso il rappresentante, che è colui che manifesta nei rapporti con i terzi, le organizzazioni economiche, gli istituti di credito, la volontà del nucleo familiare. In quanto rappresentante non agisce in nome proprio, ma in nome e per conto degli altri.

3) *Compiti e poteri del capo della c.t.f*

Il capo della c.t.f. ha il potere-dovere di amministrare il patrimonio

comune secondo la diligenza del buon padre di famiglia, di rappresentare la collettività nei confronti dei terzi e di dirigere i lavori. Egli è tenuto a consultare i componenti della comunità, specie per operazioni di maggiore importanza.

Utilizzando le entrate costituite dai prodotti del fondo rustico, egli provvede alle spese ordinarie e straordinarie della famiglia, nonché alle spese necessarie alla conduzione del podere.

4) *Rendiconto*

Il capo della famiglia ha l'obbligo di dare, se richiesto, il rendiconto annuale, senza formalità ed in via sommaria, ivi compreso lo stato patrimoniale, a chiusura dell'anno agrario.

CAPITOLO III PATRIMONIO E SUA DIVISIONE

1) *Patrimonio della comunione*

La c.t.f. importa la formazione di un patrimonio comune. Il patrimonio comune si distingue in capitale vecchio, capitale nuovo o accresciuto, capitale pendente o reddito dell'annata. Il capitale vecchio è il capitale originario, cioè quello ereditato o messo in comune al momento della costituzione della comunione familiare. Esso comprende particolarmente:

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

Il capitale nuovo o accresciuto è quello risultante dal capitale in atto detratto il capitale vecchio. Esso comprende anche i risparmi accantonati e non divisi, qualsiasi altro credito non previsto e tutto il reddito conseguito dalla data di costituzione della comunione fa-

miliare. Il frutto pendente o rendita dell' annata, è invece costituito da tutti i prodotti dell'annata: grano, granoturco, uva, semi, ortaglie, fascine, olive, formaggi, ecc..., dal valore complessivo del bestiame attribuibile a prodotti dell'annata, dai maiali di allevamento, escluse le scrofe, dagli agnelli, capretti e animali di bassa corte, meno quelli detti da semi, cioè riproduttori.

2) *Divisione del capitale vecchio*

La divisione del capitale vecchio è regolata dalle norme sulla successione.

3) *Divisione del capitale nuovo o accresciuto.*

Il capitale nuovo va diviso fra tutti i membri della c.t.f. che hanno concorso a produrlo in proporzione alla quantità e qualità del lavoro prestato.

4) *Divisione del frutto pendente o rendita dell'annata*

Godono del frutto pendente o rendita dell'annata tutti i componenti della famiglia in proporzione alla qualità e quantità del lavoro prestato.

5) *Spese nuziali*

Le spese inerenti il matrimonio di un componente la famiglia sono a carico della c.t.f.; alle donne che si sposano e per tale ragione escono dalla comunione, deve essere assegnato il corredo, a spese del gruppo ed in proporzione al patrimonio.

6) *Scioglimento della comunione rispetto ad un partecipe*

La cessazione del rapporto rispetto ad uno o più membri per qualsivoglia causa (allontanamento dal potere, ecc.) non comporta anche lo scioglimento della comunione tacita familiare; costui non può pretendere che la quota a lui spettante per il capitale nuovo e per frutti pendenti, a meno che egli sia uno dei primi componenti aventi diritto ad includere nella quota anche una percentuale di capitale vecchio.

CAPITOLO IV - DIRITTI E DOVERI DEI PARTECIPANTI

CAPITOLO V - RECESSO, SCIoglimento E ALLONTANAMENTO

(non è stata rilevata l'esistenza di usi o si rinvia a quanto stabilito nei punti precedenti)

TITOLO III

**COMPRAVENDITA E LOCAZIONE
DI IMMOBILI URBANI**

CAPITOLO I

COMPRAVENDITA DI IMMOBILI URBANI

1) *Contratto preliminare (compromesso)*

Prima dell'atto definitivo si stipula il compromesso.

2) *Unità base di contrattazione*

Gli immobili si contrattano a metri quadrati di superficie lorda.

La superficie lorda comprende i muri esterni e i tramezzi per intero e quelli di confine per metà, nonché la quota proporzionale delle parti comuni della costruzione. Quest'ultima nelle compravendite dell'usato non viene sempre computata.

3) *Compravendita di autorimessa sita nell'edificio comune*

Nella compravendita degli appartamenti il locale destinato ad autorimessa si computa a parte e viene pagato a metri quadrati.

4) *Anticipo di pagamento*

Alla stipula del compromesso viene versato un anticipo di pagamento.

5) *Scelta del notaio*

La scelta del notaio per l'atto di compravendita spetta al compratore

6) *Mediazione*

Nella compravendita di edifici o aree fabbricabili il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, sul prezzo convenuto, nelle seguenti misure:

dal compratore	dal venditore	complessivamente
3%	3%	6%

In caso di permuta di immobili urbani, il mediatore ha diritto alla provvigione sull'immobile di maggior valore nella misura del 3% per contraente.

Nel caso di appalto per la costruzione di edifici urbani il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti nelle seguenti misure:

dal committente	dall'appaltatore	complessivamente
3%	3%	6%

CAPITOLO II

LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI¹

1) *Visita dei locali*

Dopo che è stata data disdetta, la visita dei locali è effettuata, previ accordi, tra locatore e conduttore.

2) *Consegna dell'immobile*

La consegna avviene con il rilascio delle chiavi previa visita dell'immobile da locare.

3) *Piccole riparazioni a carico dell'inquilino*

Sono a carico dell'inquilino le riparazioni che seguono.

Le riparazioni dei vetri, salvo le rotture da eventi straordinari, dei rubinetti, dei campanelli elettrici, delle prese di corrente, delle batterie igienico - sanitarie dei bagni e delle cucine, delle serrature, delle chiavi e dei chiavistelli, delle cinghie degli avvolgibili.

Sono inoltre a carico dell'inquilino i disotturamenti delle condutture interne degli appartamenti, l'imbiancatura delle stanze, la tinteggiatura delle stanze e degli usci nel corso della locazione.

4) *Riconsegna dell'immobile*

Al termine della locazione le chiavi che il conduttore ha avuto e le eventuali riproduzioni vanno riconsegnate al locatore.

5) *Mediazione*

Nella locazione di appartamenti vuoti o ammobiliati, il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, sull'importo del canone di un mese, nelle seguenti misure:

dall'inquilino	dal locatore	complessivamente
1 mensilità	1 mensilità	2 mensilità

¹ Vedi Leggi 392/1978, 431/1998 e 315/1978 rispettivamente sulla locazione e riscaldamento degli immobili urbani

Nella locazione di immobili ad uso diverso da abitazione, il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, sul canone locativo di un mese, nelle seguenti misure:

dal conduttore	dal locatore	complessivamente
1 mensilità	1 mensilità	2 mensilità

Nella locazione di appartamento ammobiliato per uso villeggiatura, nei comuni della provincia di Pescara, il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, sull'intero importo dell'affitto, nelle seguenti misure:

dall'inquilino	dal locatore	complessivamente
10 %	10 %	20 %

CAPITOLO III LOCAZIONE DI CAMERE AMMOBILIATE

1) Mediazione

Nella locazione di camere ammobiliate, il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, sull'importo del canone locativo di un mese, nelle seguenti misure:

dal conduttore	dal locatore	complessivamente
1 / 3	1 / 3	2 / 3

CAPITOLO IV PENSIONI IN PRIVATE ABITAZIONI

1) *Pagamento*

Il pagamento si effettua settimanalmente e anticipatamente.

2) *Disdetta*

Il termine di disdetta della pensione è di 7 giorni.

E' il caso di precisare che le leggi in precedenza citate hanno normato tutti i rapporti che investono i contratti di cui ai capitoli stessi. Pertanto si consiglia l'eventuale ricorso per la loro stipula alle associazioni di categoria dei proprietari degli inquilini.

TITOLO IV

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

(art. 1350 cod. civ.)

CAPITOLO I

COMPRAVENDITA DI FONDI RUSTICI

1) *Modi e forme di contrattazione*

La vendita può essere conclusa «a cancello chiuso» o «a cancello aperto».

Per la vendita a «cancello chiuso» si intende la vendita dell'immobile con tutto ciò che si trova sul fondo e cioè comprensiva dei fabbricati, delle scorte vive e morte, incluse macchine e attrezzi, frutti pendenti, a servizio del fondo o azienda oggetto di compravendita.

Per vendita «a cancello aperto» s'intende la vendita del fondo, dei fabbricati, senza le scorte morte e vive e senza i frutti pendenti.

La vendita viene fatta prevalentemente «a corpo» e, in alcuni casi, «a misura».

Si ha la vendita «a corpo» quando il fondo rustico viene venduto senza misurazione e senza l'indicazione del prezzo per ogni unità di superficie.

Si ha la vendita «a misura» quando il fondo rustico viene venduto facendo riferimento alla sua superficie espressa in ettari. Qualora non si sottoscriva immediatamente l'atto pubblico per la vendita di fondo rustico, si stipula il compromesso (preliminare di vendita).

2) *Caparra confirmatoria*

La caparra è corrisposta fino al 25% del prezzo globale. In caso di recesso il promittente (venditore) restituisce la caparra raddoppiata, il promissario (compratore) perde la caparra.

3) *Unità base di contrattazione*

Nelle vendite a misura l'unità base di contrattazione è l'ettaro. In alcune zone della provincia, e specie in quelle interne, talvolta si fa riferimento alle vecchie misure locali (salma, tomo-lo, coppa, misura, canna, ecc.).

4) *Scelta del notaio*

La scelta del notaio spetta al compratore.

5) *Prestazione professionale di un tecnico*

Se nella compravendita si richiede la prestazione professionale di un tecnico, il suo compenso è posto ad esclusivo carico del richiedente.

6) *Permuta di terreni*

Nei compromessi di permuta si inserisce anche una clausola penale per il caso di inadempienza.

Le spese e i compensi per il notaio e per i tecnici che hanno prestato la loro opera professionale nell'operazione di permuta sono ripartite in misura uguale fra i permutanti.

7) *Mediazione*

La provvigione per la compravendita di immobili rustici è dovuta tanto dal venditore quanto dal compratore in misura non superiore al 2 % ciascuno e comunque non inferiore all'1,5 % del prezzo pattuito, in ragione inversa all'importanza dell'affare.

In caso di permuta di fondi rustici, il mediatore ha diritto alla provvigione dal venditore quanto dal compratore in misura non superiore al 2 % ciascuno e comunque non inferiore all'1,5 % del prezzo pattuito, in ragione inversa all'importanza dell'affare.

CAPITOLO II **AFFITTO DI FONDI RUSTICI**

1) *Forma del contratto*

I contratti di affitto di fondi rustici vengono stipulati per iscritto e controfirmati da entrambe le parti.

2) *Decorrenza del contratto di affitto. Inizio dell'anno agrario*

L'annata agraria ha inizio l'11 novembre e da tale data decorrono i contratti di affitto. Se si tratta di terreni cerealicoli o da rinnovo, il contratto d'affitto ha inizio il 15 luglio. Se si tratta di terreni a coltivazioni ortive specializzate, il contratto di affitto decorre dal momento in cui il terreno si è reso libero.

3) *Disdetta del contratto di affitto*

Il contratto di affitto si intende tacitamente rinnovato per il periodo minimo di legge, se non è stata comunicata disdetta da una delle parti, almeno un anno prima della scadenza del contratto, a mezzo di lettera raccomandata A.R.¹

4) *Consegna*

Per la consegna di fondi dati in affitto si redige un atto scritto (quasi sempre con l'intervento di un tecnico).

5) *Pagamento del canone*

Il canone determinato nelle misure di legge, viene corrisposto in denaro al concedente²

6) *Epoca del pagamento del canone d'affitto*

Il pagamento del canone di affitto di un fondo rustico si effettua entro il 31 agosto oppure entro il 31 dicembre, secondo l'indirizzo colturale³

7) *Manutenzione dei fabbricati rustici e degli oggetti*

Sono a carico dell'affittuario, senza diritto ad alcun compenso:

- a) la manutenzione ordinaria dei fabbricati, delle aie, dei porti-ci, dei cortili e dei recinti;⁴
- b) la manutenzione ordinaria di tutti gli oggetti e infissi;
- c) la conservazione delle serrature, chiavi, catenacci;
- d) l'imbiancatura dei fabbricati.

¹ L'affittuario coltivatore diretto o non, può sempre recedere dal contratto dando preavviso al locatore, mediante lettera raccomandata A.R., comunicata almeno un anno prima della scadenza dell'annata agraria (L.203/82)

² Legge 10-12-1973, n.814 - Art.1;

³ Art.5, 2° - 3°- 4° comma Legge 3-05-1982 n. 203

⁴ E' il caso di precisare che la L. 203/1982 ha normato tutti i rapporti che investono i contratti di cui ai capitoli stessi. Pertanto si consiglia il ricorso per la loro stipula alle associazioni di categoria.

8) *Modi ed epoche del rilascio del fondo*

I terreni vengono rilasciati man mano che si liberano delle colture praticate nell'anno in corso e comunque mai prima del 15 luglio. In sede di rilascio del fabbricato rurale l'affittuario uscente ha diritto a tenere in uso una camera da letto ed in comune col subentrante la cucina, il fondaco e parte dell'aia, per l'ulteriore raccolta dei frutti pendenti.

9) *Riconsegna del fondo*

Se l'azienda è costituita da un unico fondo o podere, mancante di soprassuoli (alberi) e non irriguo, non si redige il verbale di riconsegna.

Nel caso invece che lo stesso fondo sia provvisto di soprassuoli e di impianti irrigui e che l'azienda sia costituita da più fondi o poderi si redige l'atto scritto.

È in facoltà delle parti farsi assistere da tecnici o esperti di fiducia.

10) *Mediazione*

La provvigione spettante al mediatore che interviene nell'affitto di fondi rustici è dovuta tanto dal venditore quanto dal compratore in misura non superiore al 2 % ciascuno e comunque non inferiore all'1,5% del prezzo pattuito, in ragione inversa all'importanza dell'affare.

CAPITOLO III - CONDUZIONE A MEZZADRIA

**CAPITOLO IV - CONDUZIONE A COLONIA PARZIARIA
O IN COMPARTECIPAZIONE**

CAPITOLO V - CONDUZIONE A COLONIA MIGLIORATIVA

CAPITOLO VI - CONDUZIONE IN ENFITEUSI

CAPITOLO VII - ALTRE FORME DI CONDUZIONE

(non è stata rilevata l'esistenza di usi)

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 consegna 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 congruaggio 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 piccozzi, 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.

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

² Per 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.

¹ Da 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 piazzuole 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 rurali, 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) *Conclusione 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 plympak 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 silo 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 tavelle, 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) *Conclusioni 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.

TITOLO VI
CREDITO - ASSICURAZIONI - BORSE VALORI

CAPITOLO I - USI BANCARI
CAPITOLO II - USI DELLE ASSICURAZIONI
CAPITOLO III - USI DELLE BORSE VALORI
(non è stata rilevata l'esistenza di usi)

TITOLO VII
ALTRI USI

CAPITOLO I PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

Sez. I - Alberghi

1) *Ammissione negli alberghi*

L'impegno dell'alloggio è assunto nel momento in cui l'albergatore accetta di riservare la camera ordinata dal cliente o da chi per lui.

2) *Prenotazione delle camere*

La prenotazione di una camera avviene di persona, telefonicamente, via fax o per via e-mail, indicando il giorno e l'ora dell'arrivo, o per iscritto (fax), quando trattasi di viaggi in comitiva organizzati da agenzie o enti turistici.

All'atto della prenotazione, il cliente indica le caratteristiche della camera da occupare (singola, matrimoniale, con bagno, ecc...) e le proprie generalità, compreso un recapito telefonico.

Il cliente che prenota camere si impegna ad occuparle alla data convenuta. La prenotazione con caparra o con carta di credito o altre modalità richieste dall'albergatore è valida fino ad un'ora dopo quella indicata dal cliente o, in mancanza, fino alle ore 20 del giorno stabilito.

La prenotazione si definisce garantita quando il cliente intende farsi riservare una o più camere indipendentemente dal suo orario di arrivo e, a tale scopo, è disponibile a rilasciare caparra o numero della propria carta di credito a garanzia.

3) *Condizioni e durata del contratto*

La camera è a disposizione del cliente non prima delle ore 14 del giorno dell'arrivo.

Qualora per causa indipendente dalla propria volontà l'albergatore si trovi nell'impossibilità di rispettare l'accordo pattuito, propone al cliente analoga sistemazione in altro esercizio di pari categoria o superiore assumendo a proprio carico l'eventuale differenza di prezzo.

Il cliente è tenuto alla disdetta della camera entro le ore 10 del

giorno in cui intende lasciare l'albergo ed a liberarla dai bagagli entro le ore 12.

4) *Prezzi delle camere*

Le tariffe delle camere sono liberamente determinate dai singoli operatori ma in ogni caso non possono eccedere quelle esposte in camera e comunicate alla Provincia.

5) *Letti aggiunti*

Il prezzo della camera singola alla quale venga aggiunto, a richiesta del cliente, un letto supplementare non può eccedere il prezzo della camera a due letti: nel caso che il letto sia aggiunto in una camera doppia, non può operarsi una maggiorazione superiore al 35% del prezzo della camera.

6) *Camera doppia occupata da un solo cliente*

Nel caso di camera doppia occupata da una sola persona, si applica un prezzo intermedio tra camera doppia e camera singola.

7) *Pagamento*

Il pagamento si effettua posticipatamente in contanti o, ove l'albergo ne sia dotato, anche con altri sistemi di pagamento elettronici.

Se il cliente è privo di bagaglio, il pagamento è anticipato.

Nei casi di permanenza in albergo per periodi superiori alla settimana, il pagamento può avvenire su presentazione di nota alla fine di ciascuna settimana.

L'albergatore, in caso di mancato pagamento del conto, oltre a risolvere il contratto può rifiutare la restituzione di beni ed oggetti depositati e trattenere il bagaglio del cliente.

8) *Risoluzione del contratto*

Se il cliente che ha prenotato una camera non raggiunge l'albergo entro il giorno e l'ora indicati, il contratto si intende risolto. Quando non venga indicato espressamente un orario e la prenotazione non sia garantita l'orario limite è rappresentato dalle ore 20.00.

Se il cliente con prenotazione garantita non arriva, l'albergatore ha diritto di addebitargli la prima notte della prenotazione, con il che il contratto si intende risolto.

9) *Danni arrecati all'albergo dal cliente*

I danni provocati dal cliente all'albergo e sue pertinenze vengono risarciti al costo del ripristino, ove è possibile, o della sostituzione.

Sez. II - Trattamento di pensione negli alberghi

1) *Trattamento di pensione*

Negli esercizi alberghieri con annesso ristorante, a richiesta del cliente, si può praticare il trattamento di pensione completa o di mezza pensione.

2) *Nozione di trattamento di pensione completa*

Il trattamento di pensione completa dà diritto al cliente di ottenere, oltre alla disponibilità della camera, la somministrazione di tre pasti, e cioè:

- una prima colazione (piccola colazione del mattino);
- una colazione;
- un pranzo o cena;

dietro corrispettivo globale, per persona e per ogni giorno (salvo riduzioni), inferiore a quello praticato per le singole prestazioni. Dal prezzo globale convenuto per il trattamento di pensione è esclusa la «cantina», cioè la somministrazione di acqua minerale, vino, alcolici e bibite.

Il cliente che consuma uno dei pasti cui ha diritto al di fuori delle ore indicate dalla direzione dell'albergo, o in locali diversi da quelli a ciò destinati, è tenuto al pagamento di un supplemento.

3) *Trattamento di mezza pensione*

Il trattamento di mezza pensione prevede due pasti, cioè:

- una prima colazione (piccola colazione del mattino);
- una colazione (pranzo di mezzogiorno o cena).

4) *Caparra confirmatoria*

Sia nel trattamento di pensione completa che in quello di mezza pensione si versa una caparra, in misura varia, che viene computata al momento del pagamento definitivo.

5) *Inizio del trattamento di pensione*

Il trattamento di pensione completa ha inizio dal primo pasto consumato dal cliente dopo l'arrivo in albergo.

I pasti che non sono stati consumati dal cliente il giorno dell'arrivo gli vengono somministrati il giorno della partenza.

6) *Pasti non consumati in albergo*

Se il cliente non consuma presso il ristorante dell'albergo qualche pasto, non avrà diritto ad una riduzione del corrispettivo giornaliero anche se avrà avvisato in tempo utile la direzione dell'albergo.

7) *Riduzione per bambini*

Se nel nucleo familiare di persone che hanno chiesto il trattamento di pensione vi sono bambini di età inferiore a sei anni, oppure di età tra i sei e i dodici anni, l'albergatore applica rispettivamente una riduzione del 25 % e del 10 % sul corrispettivo di pensione.

8) *Pagamento*

Il pagamento si effettua posticipatamente in contanti o, ove l'albergo ne sia dotato, anche con altri sistemi di pagamento elettronici.

9) *Rinuncia al trattamento di pensione*

Il cliente che rinuncia al soggiorno prenotato per almeno una settimana, oppure lascia l'albergo prima del termine convenuto, indennizza l'albergatore con il pagamento del prezzo di tariffa della sola camera fino ad un massimo di tre giorni.

Sez. III - Prenotazione di alberghi tramite agenzia di viaggio

1) *Prenotazioni e competenze*

All'agenzia di viaggio che effettua la prenotazione, gli alberghi sogliono corrispondere una commissione calcolata in base ai servizi richiesti effettivamente erogati. La commissione viene pagata dopo il saldo dovuto all'albergatore previa presentazione di fattura.

2) *Prenotazioni per gruppi di clienti*

Ai fini della prenotazione si intende per gruppo di clienti un numero minimo di 15 persone, considerato come unica entità sia dall'agente, dall'albergatore.

Al di sotto di questo numero il gruppo è considerato come insieme clienti singoli. Se il numero si riduce dopo la prenotazione, così che gruppo risulti composto di meno di 15 persone, l'albergatore e l'agente sogliono chiarire se questo nuovo numero possa considerarsi ancora come gruppo.

Sez. IV - Residenze turistiche alberghiere

1) *Ammissione alle residenze turistiche alberghiere R. T. A.*

L'impegno dell'alloggio è assunto nel momento in cui il gestore accetta di riservare l'appartamento ordinato dal cliente.

2) *Prenotazione di unità abitative*

Il cliente che prenota si impegna ad occupare l'unità abitativa alla data convenuta. La prenotazione garantita con caparra (carta di credito, o con le modalità richieste dal gestore) ha validità fino alle ore 10 del giorno successivo a quello stabilito. La prenotazione non garantita è valida fino alle ore 20 del giorno stabilito.

3) *Condizioni e durata del contratto*

Il rapporto di alloggio si considera cessato se concluso alla scadenza fissata. La sua durata nel caso in cui l'appartamento non sia

liberato entro le ore 10 del giorno successivo, si proroga per un periodo eguale a quello inizialmente pattuito, con il massimo di sette giorni, compatibilmente con la disponibilità. L'appartamento è a disposizione del cliente non prima delle ore 16 del giorno dell'arrivo.

Qualora per causa indipendente dalla propria volontà, il gestore si trovi nell'impossibilità di rispettare l'accordo, propone al cliente analoga sistemazione in un altro esercizio di pari categoria, assumendo a proprio carico l'eventuale differenza di prezzo.

Il cliente che receda in anticipo dalla permanenza pattuita nella struttura ricettiva., escluso il caso di forza maggiore documentata, paga al gestore, la tariffa dell'appartamento per un periodo addizionale massimo di 7 giorni, salvo i casi di colpa attribuibili al gestore o ai suoi preposti.

4) *Prenotazione di servizi extra*

Non viene addebitata alcun supplemento al cliente per l'uso della cucina, della radio, della filodiffusione, della Tv, nonché delle altre attrezzature facenti parte della dotazione dell'appartamento.

Se apparecchi o servizi vengono messi a disposizione dal gestore su richiesta del cliente, viene addebitato un supplemento solo se preventivamente comunicato.

5) *Accettazione - permanenza - danni relativi ad animali*

L'ammissione degli animali è consentita previa autorizzazione del gestore. Questi in caso di accettazione, può applicare per l'animale un supplemento solo se preventivamente comunicato ed accettato dal cliente. Il cliente custodisce l'animale accettato nel proprio appartamento e in condizioni tali da non apportare danni e molestie. E' vietato far sostare gli animali in spazi comuni della struttura, fanno eccezione i cani accompagnatori per i non vedenti.

6) *Gestione ospiti del cliente*

L'uso dell'appartamento è riservato al cliente e alle persone dallo stesso dichiarate. L'estensione ad altri familiari o conoscenti dovrà essere preventivamente autorizzata dal gestore, nei limiti della capienza.

7) *Prezzi degli appartamenti*

Le tariffe esposte sono quelle liberamente determinate dai singoli operatori e comunicate ai soli fini della pubblicità alla Provincia.

8) *Presa d'atto per la pulizia dell'appartamento*

Il gestore della struttura è in possesso di passe-partout della porta dell'appartamento e procede alla pulizia dei locali negli orari stabiliti nonché alla manutenzione necessaria.

9) *Danni arrecati dal cliente alla struttura ricettiva*

I danni arrecati dal cliente alla struttura ricettiva ed alle sue pertinenze vengono risarciti al costo del ripristino, ove possibile, o della sostituzione.

10) *Pagamento dei conti*

Il prezzo convenuto viene pagato anticipatamente, quando sia richiesta una cauzione, questa viene restituita alla consegna dell'alloggio previa verifica che non siano stati arrecati danni e previa deduzione di quanto dovuto per i servizi e consumi da pagare a consuntivo. Il gestore, in caso di mancato pagamento del conto, oltre a risolvere il contratto può rifiutare la restituzione di beni ed oggetti depositati e trattenere il bagaglio (artt.2756 - 2760 - 2764 c.c.).

Sez. V - Case ed appartamenti per vacanze

1) *Ammissione alle case ed appartamenti per vacanze*

L'impegno dell'alloggio è assunto nel momento in cui il gestore accetta di riservare l'appartamento ordinato dal cliente.

2) *Prenotazione*

Il cliente che prenota appartamenti si impegna ad occuparli alla data convenuta. La prenotazione può essere garantita con caparra ed è valida fino alle ore 10 del giorno successivo a quello stabilito. La prenotazione non garantita è valida fino alle ore 17 del giorno stabilito.

3) *Condizione e durata del contratto*

Il contratto di alloggio termina alla scadenza fissata. L'appartamento è a disposizione del cliente non prima delle ore 17 del giorno dell'arrivo e va liberato entro le ore 10 del giorno della scadenza.

Il contratto comprende il mobilio di uso, le stoviglie e l'attrezzatura della cucina, le coperte.

Il locatore non è tenuto a fornire biancheria da tavola da toletta e da letto; tale fornitura viene concessa solo dietro richiesta ed in questo caso, il cambio della biancheria pulita va fatto ad ogni cambio di cliente. Qualora per causa indipendente dalla propria volontà, il gestore si trovi nell'impossibilità di rispettare l'accordo, propone al cliente analoga sistemazione in altro appartamento di pari caratteristiche, assumendo a proprio carico l'eventuale differenza di prezzo.

4) *Prenotazione di servizi extra*

Non viene addebitato alcun supplemento al cliente per l'uso della cucina, della radio, della filodiffusione, della Tv e delle altre attrezzature facenti parte della dotazione dell'appartamento.

Se altri apparecchi o servizi vengono messi a disposizione dal gestore su richiesta del cliente, viene addebitato un supplemento solo se preventivamente comunicato.

5) *Accettazione - permanenza - danni relativi ad animali*

L'ammissione degli animali fatta eccezione per cani accompagnatori per non vedenti è consentita previa autorizzazione del gestore.

Il cliente custodisce l'animale accettato nel proprio appartamento in condizione tali da non apportare danni e molestie.

6) *Gestione ospiti del cliente*

L'uso dell'appartamento è riservato al cliente e alle persone dallo stesso dichiarare. L'estensione ad altri familiari o conoscenti dovrà essere preventivamente autorizzata dal gestore, nei limiti della capienza.

7) *Prezzi degli appartamenti*

Le tariffe esposte sono quelle determinate dai singoli operatori e comunicate ai soli fini della pubblicità alla Provincia.

8) *Pulizia e manutenzione dell'appartamento*

Il gestore procede alla pulizia dei locali nei giorni e nelle ore stabilite nonché alla manutenzione necessaria.

9) *Danni arrecati dal cliente alla struttura ricettiva*

I danni provocati dal cliente alla struttura ricettiva ed alle sue pertinenze vengono risarciti al costo del ripristino, ove possibile o della sostituzione.

10) *Pagamento dei conti*

Il prezzo convenuto viene pagato anticipatamente. Quando sia richiesta una cauzione, questa viene restituita alla consegna dell'alloggio previa verifica che non siano stati arrecati danni e previa deduzione di quanto dovuti per i servizi e consumi da pagare a consuntivo.

Il gestore, in caso di mancato pagamento del conto, oltre a risolvere il contratto può rifiutare la restituzione di beni ed oggetti depositati e trattenere il bagaglio del cliente.

Sez. VI - Ristoranti

1) *Prenotazione e conclusione del contratto*

La prenotazione di tavoli si effettua telefonicamente o di persona; per prestazioni particolari (cenone di capodanno, banchetti nuziali, grosse comitive), all'atto della prenotazione si concordano il numero, la varietà delle portate e il corrispettivo e, a conferma, si versa la caparra.

2) *Pasti in abbonamento*

Si pratica anche la somministrazione di pasti in abbonamento concordati preventivamente con i clienti, mediante rilascio di bloc-

chetti di abbonamento per n. 30 pasti da consumarsi nel termine massimo di due mesi.

3) *Pagamento*

Il pagamento si effettua posticipatamente in contanti o, ove l'albergo ne sia dotato, anche con altri sistemi di pagamento elettronici. Si effettua alla presentazione della nota che comprende, oltre il prezzo dei piatti e delle bevande servite, il "coperto" e l'ammontare del "servizio".

Per i pasti in abbonamento il pagamento si effettua anticipatamente.

Sez. VII - Tintorie e lavanderie.

a) LAVATURA E PULITURA A SECCO E AD UMIDO
TINTURA DI ABITI ED INDUMENTI.

1) *Consegna della merce e disposizioni per la lavorazione*

All'atto della consegna la ditta verifica lo stato della merce.

2) *Rilascio della ricevuta*

La ditta rilascia al committente una ricevuta per il ritiro della merce. Nella ricevuta vengono trascritte le disposizioni del cliente circa la lavorazione (es. colore desiderato, trattandosi di tintura).

3) *Responsabilità della ditta lavoratrice*

La ditta è tenuta ad effettuare la lavorazione a regola d'arte. Le lavanderie si rendono responsabili qualora non dovessero attenersi per il lavaggio alle caratteristiche del tessuto come risultanti dalla targhetta del fabbricante.

La ditta, tuttavia, non risponde dell'esito della lavorazione e della conservazione degli oggetti deteriorati dal sole, dal sudore, dalla polvere, dal fumo, dall'eccessivo uso.

Ugualmente non risponde di eventuali raccorciamenti, pieghe, deformazioni che si verifichino su stoffe tinte o lavate per la natura del tessuto e per difetto delle fibre, o per vizi di confezione quando

si tratti di indumenti, né del deterioramento delle guarnizioni in pelle, o finta pelle, dei bottoni, delle asole, delle imbottiture, dei canovacci interni, delle alterazioni su articoli gommati, scamosciati, plastificati, sempre che siano state osservate le prescrizioni indicate dal fabbricante.

La ditta può sempre recedere dal contratto o sospendere la lavorazione se da un migliore esame della merce accerti che la lavorazione richiesta non darebbe buon esito.

4) *Tintura su campione*

Nelle commissioni di tintura secondo campione, la ditta è tenuta a raggiungere il più possibile il colore desiderato dal cliente, ma non a garantirne la perfetta imitazione.

Quando il risultato della prima tintura non è di gradimento del cliente, il tintore, su richiesta di quest'ultimo, esegue una seconda tintura in colore più scuro o diverso da quello della prima tintura dietro pagamento di un terzo della somma stabilita per la prima operazione.

5) *Termine per la riconsegna della merce al committente e tolleranza*

La merce va riconsegnata al committente, nel periodo di tempo previsto per la lavorazione e trascritto sulla ricevuta. È ammessa una tolleranza, a favore della ditta, di un periodo pari al termine originariamente indicato.

6) *Termine per il ritiro della merce da parte del committente e tolleranza*

Gli oggetti consegnati per la lavorazione vanno ritirati nel termine stabilito. È ammessa una tolleranza a favore del cliente di 30 giorni. Trascorso detto termine, il tintore non risponde del deterioramento che potesse derivare all'oggetto durante la giacenza nei suoi magazzini, salvo colpa da parte sua nella conservazione e custodia.

7) *Verifica degli oggetti al momento del ritiro e reclami*

Il committente è tenuto a verificare la merce al momento del ritiro; i reclami si fanno nel termine di 48 ore.

8) *Termine per considerare smarrito un oggetto consegnato per la lavorazione*

Se alla scadenza del termine stabilito per la riconsegna al committente l'oggetto consegnato per la lavorazione non è reperibile nei magazzini, esso non viene considerato smarrito, prima che siano trascorsi 90 giorni dal reclamo fatto al committente.

9) *Risarcimento danni per smarrimento dell'oggetto*

In caso di smarrimento, il committente ha diritto al risarcimento pari al valore dell'oggetto dato a pulire o a tingere.

10) *Risarcimento danni per deterioramento dell'oggetto*

In caso di deterioramento, il committente ha diritto al risarcimento pari al valore dell'oggetto.

La ditta ha diritto a trattenere l'oggetto per il quale ha corrisposto l'indennizzo.

b) LAVATURA DI BIANCHERIA

1) *Consegna della biancheria*

Il cliente esegue la consegna della biancheria con la nota dei capi, direttamente o tramite incaricato della lavanderia. Copia della distinta viene rilasciata al cliente a titolo di ricevuta.

2) *Riconsegna della biancheria*

La riconsegna della biancheria lavata è eseguita a domicilio del cliente ogni settimana.

3) *Reclami*

I reclami da parte del committente devono essere fatti entro le 48 ore successive anche nel caso di intervenuta verifica dei capi.

4) *Smarrimento degli oggetti*

Se un capo di biancheria non viene riconsegnato nel termine stabilito, esso si considera smarrito col decorso di due settimane.

5) *Responsabilità e risarcimento danni*

In caso di perdita o di deterioramento di un capo di biancheria, la ditta risarcisce il danno per il valore dell'oggetto

CAPITOLO II USI MARITTIMI

a) SBARCO E IMBARCO DI MERCI

1) *Soggetti autorizzati all'esercizio delle operazioni di imbarco e sbarco*

Il lavoro nel porto è esercitato dalle imprese di imbarco e sbarco regolarmente autorizzate dall'autorità marittima.

2) *Mezzi per le operazioni di imbarco e sbarco*

Le operazioni di imbarco e sbarco avvengono con mezzi meccanici, oppure mediante l'impiego di mano d'opera.

3) *Natanti affiancati a banchina*

Per i natanti affiancati a banchina, anche se muniti di verricelli meccanici, le operazioni di imbarco e sbarco avvengono direttamente dalla stiva al camion, o alla banchina e viceversa, con mezzi meccanici di banchina.

4) *Concessione di gru*

La concessione della gru è data soltanto alle imprese di imbarco e sbarco con autorizzazione dell'autorità marittima. L'uso della gru è esteso a tutte le merci.

5) *Ordine di sbarco e imbarco delle merci*

I lavori di imbarco e sbarco delle merci si svolgono secondo l'ordine cronologico d'arrivo dei natanti, sempre che siano state espletate le pratiche doganali e marittime e che gli operatori economici siano pronti a ricevere o a caricare le merci.

Per i natanti adibiti al trasporto degli infiammabili valgono le norme del regolamento del Porto di Pescara, emanato dal Compartimento marittimo.

Quando tutte le squadre sono state avviate al lavoro, i natanti ultimi arrivati, passano in turno in attesa di disponibilità di personale e di mezzi meccanici.

b) STALLIE E CONTROSTALLIE

b1) STALLIE

1) Stallie (nozione)

Per «stallie» s'intende quel termine di tempo lavorativo entro il quale il caricatore è tenuto a caricare la merce o entro cui il ricevitore deve scaricare la merce.

2) *Decorrenza delle stallie*

Se la nave è in «libera pratica» nella mattinata e il capitano ha presentato l'avviso di prontezza ai ricevitori o agli agenti entro le ore antimeridiane della stessa mattinata, è d'uso che le stallie decorrano dalle ore 14.00, salvo deroghe stabilite per contratti particolari.

Se l'avviso di prontezza è presentato nel pomeriggio entro le ore 18, le stallie decorrono dalle ore 8 del giorno successivo. Se l'avviso di prontezza è presentato il sabato o in un giorno precedente quello festivo, le stallie decorrono dalle ore 8 del primo giorno lavorativo successivo a quello festivo. Se la nave non è entrata in controstallia è d'uso che nelle stallie non si computino le domeniche, né le feste legali, né i giorni o frazioni di giorni considerati non lavorativi.

3) *Giornate non lavorative*

Non si computano nelle stallie le giornate non lavorative.

Sono giornate non lavorative:

- le domeniche e gli altri "giorni festivi" considerati tali dalla legge (agli effetti dell'osservanza del completo orario festivo);
- la festa del patrono S. Cetto.

Sono considerate altresì giornate non lavorative, tutte quelle giornate nelle quali le condizioni del tempo e del mare non rendono possibile il lavoro, a giudizio dell'autorità marittima.

4) *Nave «in libera pratica»*

Per nave «in libera pratica» s'intende la nave che attraccata alla banchina commerciale, dopo che le formalità amministrative sono state espletate, è pronta a scaricare.

b2) *CONTROSTALLIE*

1) *Controstallie*

Per «controstallie» intendesi il tempo durante il quale la nave viene trattenuta oltre il termine di stallia per ricevere oppure consegnare il carico, con diritto a speciale compenso a favore della nave.

2) *Decorrenza delle controstallie*

Le «controstallie» iniziano immediatamente dopo la scadenza delle «stallie» .

c) *ANCORAGGIO ED ORMEGGIO*

1) *Ancoraggio*

L'ancoraggio in rada avviene alla distanza disciplinata da apposita Ordinanza della Capitaneria di Porto.

2) *Ormeggio*

L'ormeggio avviene presso il tratto della banchina commerciale delimitato dall'autorità marittima.

3) *Servizio di ormeggiatori obbligatorio*

Gli ormeggiatori sono retribuiti secondo tariffe prestabilite dall'autorità marittima.

Per le navi di stazza superiore alle 500 tonnellate, esiste un servizio di ormeggiatori obbligatorio.

4) *Pilotaggio*

Il servizio di pilotaggio è obbligatorio soltanto per le navi con carico di benzina.

Per tutte le altre navi, il servizio di pilotaggio è facoltativo e viene eseguito su richiesta del capitano, da pratici locali a ciò autorizzati.

d) CALI

I cali di tolleranza delle merci provenienti via mare sono seguenti:

MERCI	CALO
Grani, granone, ceci, avena, crusca, orzo	da 1 a 1,5 %
Fieno greco	2 %
Fave	da 1 a 1,5 %
Carboni fossili e coke	da 1 a 2 %
Olii in genere	da 1 a 1,5 %
Concimi naturali e chimici	2%
Rottami, metalli e leghe metalliche	da 1 a 1,5 %
Sansa per estrazione olio al solfuro	2%
Salgemma	da 2 a 5 %
Fosfati	2 %
Ceneri di pirite	1 %
Sabbie silicee	1 %
Clincker	1,5 %

e) RAPPORTI DI LAVORO FRA ARMATORI
ED EQUIPAGGIO DI PESCHERECCI

1) *Composizione dell'equipaggio*

L'equipaggio è composto dal capobarca, dal motorista (ambedue patentati) e da marinai in numero vario, secondo la potenza del motore e la stazza del natante.

2) *Scelta dell'equipaggio*

È in facoltà dell'armatore di scegliere l'equipaggio.

3) *Scafetta*

Per antica usanza al marinaio, oltre alla retribuzione prevista dagli accordi sindacali, spetta la scafetta.

Essa è l'ultima calata, o parte di essa, della giornata di pesca che viene destinata al consumo dell'equipaggio. E' così suddivisa dal capitano o da un suo delegato:

- circa Kg 3 di pesce scelto, all'armatore
- circa Kg 3 di pesce comune, ad ogni membro dell'equipaggio

f) TEMPO DI PESCA

La marineria locale sospende l'attività di pesca entro le 24 ore di ciascun giovedì della settimana, eccettuati i periodi delle grandi festività (Natale, Capodanno e Pasqua).

CAPITOLO III USI NEI TRASPORTI TERRESTRI

a) TRASLOCHI

1) «*Trasloco*»

Il «trasloco» è il trasferimento di masserizie o di mobili d'ufficio, ecc., da un luogo all'altro di un determinato Comune o di diverso Comune.

2) *Forma del contratto*

Il contratto si stipula verbalmente o per iscritto; in quest'ultimo caso, per il trasporto di masserizie, si indicano i vari «ambienti» con la relativa destinazione.

3) *Preventivo*

Su richiesta del cliente il vettore rilascia per iscritto il preventivo, specificando le operazioni da compiere. Il compenso è fissato globalmente.

Su richiesta del cliente, il vettore computa nel preventivo anche il premio di assicurazione per rischi particolari.

4) *Imballaggio e disimballaggio*

Le imprese specializzate di trasloco provvedono all'imballaggio e al montaggio dei mobili e dei lampadari nella nuova abitazione o nel nuovo ufficio.

5) *Riconsegna (luogo)*

La riconsegna si esegue nel luogo indicato dal committente.

6) *Riconsegna (termine)*

Nei traslochi su piazza, la riconsegna avviene nel tempo strettamente necessario per l'espletamento del lavoro, in relazione alla qualità e quantità degli oggetti da traslocare, nonché all'ubicazione dei locali dove si effettua il trasloco.

7) *Pagamento*

Il pagamento del trasloco si effettua in contanti alla consegna o con pagamento dilazionato entro il termine di giorni 90.

8) *Prezzo*

Il prezzo del trasloco è determinato in base alla distanza, agli «ambienti», al peso e qualità delle cose da trasportare, nonché all'ubicazione e quota dei locali vecchi e nuovi.

9) *Verifica delle merci*

La verifica delle merci viene effettuata al momento della riconsegna. Per i danni non immediatamente constatabili arrecati nel trasloco, il reclamo deve essere effettuato entro 10 giorni dalla riconsegna delle medesime.

b) TRASPORTO TERRESTRE DI MERCI
MEDIANTE AUTOMEZZI

1) *Forma del contratto*

Il contratto di trasporto si stipula verbalmente o per iscritto.

2) *Specie di trasporto*

Il trasporto può essere effettuato:

I - a collettame;

II - a carico completo.

I - TRASPORTO A COLLETTAME

1) *Trasporto a collettame*

Il trasporto s'intende effettuato a collettame quando il carico trasportato dall'automezzo è composto di più colli spediti singolarmente o in gruppi da diversi mittenti a diversi destinatari.

Ogni singola spedizione, composta da uno o più colli, impegna solo parzialmente, in peso ed in volume, la capacità del veicolo.

2) *Tipi di trasporto*

Il trasporto a collettame può essere:

- «porto franco», con spese a carico del mittente;

- «porto assegnato», con spese a carico del destinatario.

3) *Spedizioni di merce contro assegno*

Sia nel caso di trasporto a collettame in «porto franco», sia in quello di trasporto a collettame in «porto assegnato», la merce può essere spedita, su richiesta del mittente, contro assegno; in tal caso il destinatario, prima di ricevere in consegna la merce dall'autotrasportatore, deve pagare a questi l'importo dell'assegno senza poter prendere visione del contenuto del collo.

4) *Merci voluminose*

Le merci si distinguono in voluminose e non voluminose.

Si considerano voluminose quelle che hanno un peso inferiore a kg 350 per metro cubo.

Per le merci voluminose si applica una tariffa che tiene conto del rapporto peso-volume in relazione al parametro che precede.

5) *Presa delle merci e consegna a domicilio (ovvero riconsegna delle merci)*

Nel trasporto a collettame, il vettore riceve le merci dal mittente e le mette a disposizione del destinatario, il tutto a piano terra e a spese del vettore.

Per i trasporti speciali (colli di peso unitario elevato o di forme particolari) la consegna e la riconsegna vengono eseguite sotto la clausola «bordo camion» (con esclusione dell'obbligo di carico e scarico).

6) *Imballaggio*

L'imballaggio è a carico del mittente.

7) *Pagamento*

Il pagamento si effettua alla consegna se a «porto assegnato» o nei termini previsti dalla fattura se a «porto franco».

II - TRASPORTO A CARICO COMPLETO

1) *Trasporto a «carico completo»*

Il trasporto si intende stipulato a «carico completo», quando la merce è spedita da un solo mittente a un solo destinatario con l'uso esclusivo di un determinato autoveicolo.

Il trasporto a carico completo è effettuato «alla rinfusa» quando si tratti di merci non imballate (es., cereali non insaccati).

2) *Tipi di trasporto*

Il trasporto a carico completo può essere:

- «porto franco», con spese a carico del mittente;
- «porto assegnato», con spese a carico del destinatario.

Il mittente ed il destinatario hanno rispettivamente l'obbligo delle spese di carico e scarico.

3) *Imballaggio*

L'imballaggio è a carico del mittente.

4) *Luogo di consegna*

La consegna delle merci viene eseguita in posto accessibile all'automezzo.

5) *Pagamento*

Il pagamento si effettua alla consegna o con pagamento dilazionato entro il termine di giorni 90.

6) *Agenzia di trasporto*

L'agente ha diritto ad una provvigione del 5% del corrispettivo per il trasporto a carico completo.

CAPITOLO IV - USI NEI TRASPORTI AEREI
CAPITOLO V - USI NELLA CINEMATOGRAFIA

(non è stata rilevata l'esistenza di usi)

CAPITOLO IV
USI IN MATERIA DI LAVORO SUBORDINATO
(Art. 2094 c.c)

a) **USI DEL SETTORE COMMERCIO**

Le imprese di commercio praticano ai loro dipendenti abbuoni sul prezzo delle merci da esse vendute ai medesimi.

b) **USI DEL SETTORE INDUSTRIA**

In occasione di festività (Natale, Pasqua), le industrie dolci arie e liquoristiche e le aziende danno, in omaggio ai dipendenti, prodotti delle loro aziende.

c) **USI NEL SETTORE AGRICOLTURA**

1) *Retribuzione in quota parte con prodotti olivicoli*

La retribuzione dei lavoratori occasionali nel settore olivicolo può essere corrisposta, anche in parte, con il prodotto finito realizzato.



Camera di Commercio, Industria,
Artigianato e Agricoltura
Pescara

SUPPLEMENTO RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI ANNO 2005

(approvato dalla Giunta camerale con delibera n. 122 del 02.07.2010)

Si rende noto che la formulazione dell'uso denominato **“Tempo di Pesca”**, di cui alla lettera f), capitolo II, titolo VII della vigente Raccolta degli Usi della provincia di Pescara è la seguente:

“La marineria locale sospende l'attività di pesca a strascico entro le ore 24.00 di ciascun giovedì”.

La presente nuova formulazione sostituisce a tutti gli effetti la precedente, alla pagina 125 della Raccolta provinciale degli usi anno 2005.