CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
FIRENZE

RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI

FIRENZE

2005

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
FIRENZE

RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI
2005

FIRENZE

Ill. mo Signor Presidente
della Camera di Commercio, Industria,
Artigianato e Agricoltura di Firenze

Signor Presidente,
ho il piacere di rimetterLe la Raccolta Provinciale degli Usi per l'anno 2005.
La precedente Raccolta riporta la dizione "Raccolta 1990", ma fu pubblicata qualche anno dopo.
Infatti, la relativa compilazione fu effettuata in un periodo più lungo di quello impiegato dalla Commissione che ho avuto l'onore di presiedere; ma ciò è dipeso in modo determinante dalla utilizzazione dei moderni mezzi di memorizzazione, di comunicazione e di riproduzione che, nei primi anni '90, non erano a disposizione così diffusamente e capillarmente come oggi.
La situazione economica e sociale della Provincia, cambiata nel frattempo, spiega le rilevanti differenze tra il nuovo testo della Raccolta e il precedente.
Merita rilievo e segnalazione l'argomento relativo alla misura del compenso dovuto ai mediatori nelle compravendite immobiliari.
Infatti, il Comitato ad hoc non ha accertato l'esistenza di un nuovo comportamento univoco e generale tale da costituire "uso", e si è limitato a rilevare l'esistenza di opposti atteggiamenti al riguardo, sicché la Commissione, prendendosi doverosamente carico della decisione, ha ritenuto, in base alle risultanze a disposizione, di dover confermare quanto in materia era stato fissato nella revisione precedente, riconoscendo qui, tuttavia, una tendenza al rialzo che, in futuro, potrà dar vita ad un uso diverso da quello attuale.
Mi preme sottolineare la competenza e l'impegno con cui i componenti dei Comitati tecnici hanno svolto le loro funzioni, accertando gli usi persistenti, i nuovi sopravvenuti e quelli scomparsi; mostrando, in questo delicato compito, di saper cogliere l'essenza tecnico-giuridica dell'uso, che spesso viene confuso con un comportamento privo di qualcuna delle caratteristiche necessarie per costituire vera consuetudine.
È, dunque, ai Comitati tecnici che va, in primo luogo, il merito del risultato largamente positivo del lavoro da noi tutti realizzato.
Altrettanto degna di lode è l'attività dei componenti della Commissione i quali, senza eccezioni, si sono prodigati per la migliore riuscita dell'opera, non sottraendosi alla formulazione di critiche costruttive, quando ritenute necessarie, e

altrettanto pronti a condividere, nei limiti della ragionevolezza, punti di vista diversi dai propri.
Mi sia consentito un amichevole e caloroso ringraziamento al collega Vincenzo Tricomi che, con la sua costante presenza alle riunioni in funzione di Vice Presidente, ha permesso alla Commissione di avvalersi della sua competenza e saggezza.
Infine, non posso tralasciare di mettere in evidenza l'opera preziosa dei Segretari, Dott.ssa Maria Tesi, Dott.ssa Serena Bausi, Dott. Duccio Monsacchi, Dott. Silvio Calandi, Rag. Paolo Checchi e Dott.ssa Elena Notari, i quali, nella loro attività di indispensabile raccordo tra i Comitati tecnici e la Commissione, hanno prodigato, in questo difficile e spesso gravoso lavoro, competenza ed accuratezza.

Con la più alta stima

Il Presidente della Commissione
Dott. Giorgio Cherubini

COMMISSIONE PROVINCIALE PER LA REVISIONE DEGLI USI

Dott. Giorgio Cherubini - Presidente
Dott. Vincenzo Tricomi - Vice Presidente
Dott. Agostino Apolito
Sig. Daniele Conti
Sig. Giordano Cubattoli
Avv. Francesco Gaviraghi
Dott. Stefano Guerri
Dott.ssa Antonella Lazzereschi
Prof.ssa Paola Lucarelli
Sig. Luigi Martini
Sig. Fabio Masini
Dott. Carlo Michele Nicolai
Dott. Massimiliano Paoli
Sig. Paolo Paoni
Dott. Tiziano Tanini

COMPONENTI COMITATI TECNICI

Alphandery Eugenio
Altomare Ann Rose
Ammannati Roberta
Angusti Gianluca
Apollaro Carmela
Arba Rita
Archilli Andrea
Arena Fabrizio
Baroni Enzo
Bassilichi Roselli Roberto
Bastianoni Fabrizio
Beconcini Franco
Beligni Roberto
Bianchi Enrico
Borgioli Marco
Borino Mario
Bornaghi Alessandro
Brandini Arrigo
Brogini Gianni
Bucchi Aristide
Bucci Ferdinando
Butali Benito
Campagni Roberta
Campi Gilberto
Canovai Stefano
Cappellini Luigi
Cariglia Anna Maria
Carmignani Andrea
Ceccuzzi Nicola
Chiavacci Marcello
Chiesi Federico
Ciari Pier Luigi
Ciatti Benedetta
Ciullini Luciano
Cocchi Carlo
Conti Lapi Lorenzo
Corti Dario
Daviddi Ivo
De Ria Jacopo
Del Medico Marco
Del Pennino Jacopo
Desirò Manuela
Di Nocera Cosimo
Fabbri Guido

Falleri Renzo
Fani Loredano
Fantacci Gianni
Farolfi Paolo
Fei Francesco
Fenci Fabrizio
Feri Simone
Ferlito Vittorio
Ferrari Alessandro
Foglia Lorenzo
Francalanci Riccardo
Fumagalli Cristina
Furieri Daniela
Galeotti Piero
Gaviraghi Francesco
Giannozzi Luca
Giglioli Giovanni
Giraldi Luca
Gobbini Fabrizio
Goffredo Giuseppe
Grassi Giacomo
Guarducci Riccardo
Lapini Graziano
Leoni Daniele
Lisciandro Salvatore
Manganiello Marco
Marcolongo Luigi
Martelli Gabriele
Marzi Alessio
Matteucci Giacomo
Mazzei Giuseppe
Mazzini Gastone
Mazzoni Giovanni
Mencucci Moreno
Miano Salvatore
Miari Fulcis Francesco
Migliorini Alberto
Migone Nicola
Molinari Giovanni
Montaldi Luigi
Morandi Andrea
Morelli Mauro
Morino Antonio
Mugellini Meri
Nardini Maurizio
Natali Nilvio
Negrini Roberto
Ossi Rossano
Pacini Marco
Papini Giovanni
Parmeggiani Antonio
Parrini Marcello
Pennucci Luciano
Peruzzi Giuliano
Pietrini Pietro
Pucci Paolo
Ricci Lucio
Riga Antonio
Sabatini Sergio
Sandrini Enrico
Seravalli Guglielmo
Simone Grazia
Torelli Osvaldo
Torrigiani Malaspina Vieri
Valbonesi Valerio
Vannini Riccardo
Zetti Mario

Usi ricorrenti nelle contrattazioni in genere

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

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

§ 3 - Offerta secondo gli usi (art. 1214 c.c.)
Il debitore può offrire la cosa dovuta anche mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento, oppure a mezzo fax, assegnando al creditore un termine congruo perché riceva il pagamento o la cosa oggetto dell'obbligazione.

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

§ 5 - Clausola "salvo visita"
Nelle vendite stabilite alla condizione "salvo visita" ed in generale in tutti i casi in cui sia prevista la constatazione della qualità, la visita e conseguentemente l'accettazione o il rifiuto della merce debbono avvenire entro i termini stabiliti dagli usi di settore.
Trascorsi questi termini senza che sia stata fatta la visita o senza che sia stata sollevata contestazione, la merce si intende accettata.
Per le merci vendute viaggianti o a consegna, l'obbligo di provocare la visita della merce è a carico del venditore.
In ogni caso il termine decorre dal momento in cui è pervenuto al compratore l'avviso da parte del venditore che la merce è a sua disposizione per la visita.

§ 6 - Clausola "franco stazione partenza", "franco vagone partenza", "franco frontiera" o "franco vagone transito", "franco vagone nazionalizzato"
Nelle vendite "franco stazione partenza" sono comprese nel prezzo le spese di trasporto alla stazione.
Nelle vendite "franco vagone partenza" sono comprese nel prezzo, oltre le spese di trasporto alla stazione, anche le spese di carico su vagone.
Per le merci di provenienza estera, quando la vendita viene effettuata "franco frontiera" ovvero "franco vagone transito", le spese doganali sono a carico del

compratore; quando invece la vendita viene effettuata "franco vagone nazionalizzato", il dazio e le spese doganali sono a carico del venditore.

§ 7 - Clausola "salvo venduto"
Con la clausola "salvo venduto" inserita nell'offerta di vendita, fatta per iscritto o verbalmente, il venditore si riserva di aderire all'accettazione del compratore solo per le merci che non siano state vendute nell'intervallo di tempo tra l'offerta medesima e la successiva accettazione.
Tuttavia, in caso di avvenuta parziale vendita della merce, il compratore non è obbligato ad acquistare la merce ancora in possesso del venditore.

§ 8 - Clausola "merce franco magazzino venditore"
Con la clausola "merce franco magazzino venditore" si intende che la merce è venduta e consegnata al compratore, libera da ogni spesa, nel magazzino del venditore, dal quale il compratore è tenuto a ritirarla.
Qualora però sia convenuto che la merce venga messa a disposizione del compratore in luogo diverso, resta a carico del compratore stesso ogni spesa conseguente e la merce viaggia a suo rischio e pericolo.

§ 9 - Clausola "merce viaggiante"
Per "merce viaggiante" si intende quella merce la cui avvenuta spedizione viene provata mediante lettera di vettura o polizza di carico.
Se la merce è stata contratta viaggiante e il mezzo di trasporto indicato nel contratto - o in altro modo - non arriva al luogo di destinazione, il compratore è ugualmente tenuto ad accettare la merce quando gli venga consegnata - con trasbordo - nel luogo destinato e provenga dal mezzo di trasporto indicato, salvo il caso, per le navi, della clausola "vapore diretto".
Il compratore non può pretendere la merce se essa non arriva a destinazione. In tal caso però il venditore è tenuto a provare che la merce è stata regolarmente caricata e che non è arrivata a causa di forza maggiore.

§ 10 - Mediazione: provvigione
L'obbligo di pagare la provvigione ad affare concluso non è solidale per i contraenti di fronte al mediatore.
In caso di permuta, la provvigione si calcola sul bene di maggior valore.

Comunioni tacite familiari

I - GENERALITÀ

Premessa
La comunione tacita familiare nell'esercizio dell'agricoltura, oggi prevista dall'art. 230 bis ultimo comma c.c., è regolata, nei limiti previsti da tale norma, dagli usi che seguono.

II - ORGANIZZAZIONE

§ 1 - Rappresentanza e amministrazione
L'impresa agricola gestita dalla comunione tacita familiare è diretta da un membro della famiglia che normalmente è il capo famiglia, quale soggetto più anziano e preparato.
L'amministrazione è affidata a chi esercita la direzione dell'impresa, il quale decide le questioni più importanti d'accordo con il gruppo familiare e, in caso di mancato accordo, secondo la volontà della maggioranza dei componenti la comunione.
La rappresentanza della comunione spetta a chi dirige l'impresa, il quale deve provvedere anche agli adempimenti in materia di previdenza e assistenza per tutti i componenti della comunione.
È d'uso che chi dirige la comunione sia tenuto a difendere con ogni cura e cautela il patrimonio della comunione stessa.

§ 2 - La massaia
La direzione della casa, ivi compresa la gestione degli animali di bassa corte, appartiene alla massaia che, in genere, è la moglie del capo famiglia.
I poteri della massaia si limitano all'ambito familiare.

§ 3 - Gli altri componenti
I componenti della famiglia dediti ai lavori poderali, devono accudire alla coltivazione del fondo e al governo del bestiame, secondo le mansioni a ciascuno di regola assegnate dal gruppo familiare nel modo sopra veduto.
Hanno altresì diritto alla convivenza, alla mensa comune ed alla partecipazione ai risultati del lavoro anche quei membri della famiglia che, pur risiedendo nel podere, si dedicano ad attività extra agricole retribuite apportando i loro guadagni.

III - IL PATRIMONIO E LA SUA DIVISIONE

§ 4 - Amministrazione del patrimonio comune
I poteri di amministrazione ordinaria del patrimonio comune sono affidati al capo famiglia; gli atti di amministrazione straordinaria sono decisi collegialmente nel modo sopra veduto.
Durante la comunione non vengono eseguiti, di regola, conteggi parziali.

§ 5 - Rendiconto della comunione
Quando il gruppo familiare venga a modificarsi per scioglimento totale o parziale della comunione (come nei casi di recesso o di allontanamento di uno o più partecipanti) si procede al rendiconto e alla determinazione della quota spettante a colui che si allontana dalla comunione.

§ 6 - Triplice qualità dei beni patrimoniali
Il patrimonio della comunione è costituito dai seguenti cespiti:
1) il patrimonio avito o vecchio;
2) il patrimonio comune o novo;
3) il reddito annuale del lavoro.

Il patrimonio avito o vecchio è costituito dalle eredità o donazioni intervenute nell'ambito dei membri della comunione quando, a seguito di questa, si sia attuato un espresso conferimento nonché dal patrimonio iniziale.
Il patrimonio comune o novo è costituito da cose acquistate con denaro comune o spettante alla famiglia per effetto di lavoro, indipendentemente dalla loro intestazione; più specificamente sono annoverati in esso:
a) i crediti verso terzi;
b) i macchinari, arnesi da lavoro e scorte vive, per quanto di spettanza;
c) gli immobili ed i mobili, quando vi siano, purché acquistati con denaro comune.

Il reddito annuale di lavoro comprende gli utili costituti come specificato al paragrafo 12.

§ 7 - Divisione dei beni secondo la loro qualità e origine
Quando il gruppo familiare venga a modificarsi per scioglimento totale o parziale della comunione (come nei casi di recesso o di allentamento di uno o più partecipante), si procede al rendiconto e alla determinazione della quota spettante a colui che si allontana dalla comunione.

IV - DIRITTI E DOVERI DEI PARTECIPANTI

§ 8 - Obblighi di lavoro e coabitazione nel fondo agricolo
I membri della famiglia, come il lavoro, così hanno in comune il tetto e la mensa.

§ 9 - Partecipazione agli utili
I membri della famiglia coltivatrice, abili e non abili alle attività lavorative, hanno diritto a partecipare tanto agli utili poderali quanto agli utili e proventi extra agricoli che sono oggetto di conferimento o di imputazione, ivi compresi i crediti assistenziali e previdenziali.

§ 10 - Assistenza
I vecchi e gli inabili al lavoro continuano a far parte della famiglia coltivatrice a tutti gli effetti.
I membri della famiglia coltivatrice che cadono malati vengono mantenuti e assistiti a spese comuni.
Pure a spese comuni vengono mantenuti i ragazzi per tutto il periodo di frequenza della scuola obbligatoria.

V - RECESSO

§ 11 - Tentativi di riconciliazione e poteri disciplinari del capo famiglia
Nel caso che insorgano divergenze tra i componenti della famiglia, il capo famiglia ha il dovere di tentare la conciliazione delle divergenze.
Ove egli non riesca, si fa appello a persona, persone o associazioni di comune fiducia.

§ 12 - Recesso
È ammesso il recesso dei componenti della comunione familiare. Il recesso non può avere effetto che alla fine dell'annata agraria, e perciò il recedente è tenuto a restare sul fondo sino a tale termine.
La nubenda ha diritto al recesso in qualsiasi periodo dell'anno.
Il recedente ha diritto a percepire la quota ad esso spettante per il periodo di permanenza nella famiglia.

Compravendita e locazione di immobili urbani

I - COMPRAVENDITA

§ 1 - Mediazione
La provvigione spettante al mediatore in caso di compravendita di immobili urbani è il 2% a carico del venditore e il 2% a carico del compratore.

§ 2 - Mediazione per mutui ipotecari
Al mediatore, iscritto all'Ufficio Italiano Cambi secondo la normativa vigente, che interviene per operazioni in mutui ipotecari compete una provvigione del 3% a carico del solo mutuatario.

§ 3 - Permute
La provvigione è del 3% a carico di ciascun permutante calcolato sul bene di maggior valore.

§ 4 - Stima commerciale
Per la stima commerciale di immobili urbani, non preordinata alla vendita, al mediatore spetta un compenso commisurato all'attività effettivamente svolta.

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

II - LOCAZIONE

§ 1 - Pagamento del canone
Il pagamento del canone si effettua a rate mensili entro i primi 5 giorni di ciascun mese.
È consuetudine, relativamente ai contratti di locazione, concordare per iscritto nei primi anni di locazione, una riduzione sull'ammontare del canone monetario pattuito, a compenso dei lavori di miglioria a carico del conduttore stesso e per il riconoscimento di altri oneri cui va incontro il conduttore per l'inizio del rapporto.

§ 2 - Visita della cosa locata
È uso che il conduttore, dopo che ha dato o ricevuto disdetta, oppure in caso di vendita, consenta la visita della cosa locata in ore e giorni concordati con il locatore (di regola: un'ora diurna per due giorni alla settimana).

§ 3 - Riparazioni e spese
Le riparazioni e le spese sono ripartite secondo quanto stabilito dagli accordi territoriali tra associazioni dei proprietari e associazioni degli inquilini.

§ 4 - Mediazione
In caso di locazione di immobili urbani a qualunque uso destinati, anche arredati, comprese le camere mobiliate, spetta al mediatore da ambo le parti:

- il 10% calcolato sul canone del periodo, per i contratti con durata fino a 5 mesi;
- una mensilità per i contratti con durata superiore a 5 mesi.

Compravendita, affitto e conduzione di fondi rustici

I- COMPRAVENDITA DI FONDI RUSTICI

Premessa
In provincia di Firenze per "fondo rustico" si intende "fattoria", "tenuta", "podere".
Per "fondo rustico a cancello chiuso" si intende un fondo rustico con tutti i beni e dotazioni che lo costituiscono.
Per "fondo rustico attrezzato" si intende un fondo rustico con tutti i beni e dotazioni di macchine e attrezzature agricole.

§ 1 - Mediazione
Al mediatore intervenuto nella stipulazione di un contratto di compravendita di fondi rustici compete una provvigione del 2% da parte del venditore e del 2% da parte dell'acquirente.

II - AFFITTO DI FONDI RUSTICI

§ 1 - Eccedenza o diminuzione delle scorte vive o morte
La consegna delle scorte vive o morte avviene, di regola, con due sistemi:

a) Le scorte vive vengono pagate secondo il valore di stima, o, in sua mancanza, secondo il valore di mercato;
b) Le scorte morte, fisse e circolanti, vengono generalmente date "a consegna", con conguaglio, alla riconsegna, dei quantitativi in eccedenza o in diminuzione, salvo, per le scorte fisse, il deterioramento d'uso.

§ 2 - Piante
Delle piante esistenti sul fondo si redige un inventario.
Le piante abbattute a causa di avvenimenti atmosferici o irrecuperabili per malattie non possono essere utilizzate dal conduttore. Questi ha diritto alla frasca come compenso per l'opera di sterramento e di spoglio, e le piante stesse vengono defalcate dall'inventario.
L'affittuario non può abbattere le singole piante senza la previa autorizzazione del proprietario.

§ 3 - Decorrenza del contratto di affitto
In provincia di Firenze, per le unità poderali coltivate, anche in via parziale, a oliveta, l'annata agraria ha inizio il 1° febbraio e termina il 31 gennaio.
Per le unità poderali, in assenza della coltivazione dell'olivo, si fa riferimento al periodo di raccolta.

§ 4 - Affitto ad meliorandum
È consuetudine, nella provincia di Firenze, sostituire il canone d'affitto del fondo con opere di miglioramento che, come tali, non danno luogo a indennità alla cessazione del contratto.

III - CONDUZIONE A MEZZADRIA
(Nessun uso accertato)

IV - CONDUZIONE A COLONIA PARZIARIA O IN COMPARTECIPAZIONE
(Nessun uso accertato)

V - CONDUZIONE A COLONIA MIGLIORITARIA
(Nessun uso accertato)

VI - CONDUZIONE IN ENFITEUSI
(Nessun uso accertato)

VII - ALTRE FORME DI CONDUZIONE
(Nessun uso accertato)

Amministrazione fondi rustici ed urbani, condomini compresi

I - AMMINISTRAZIONE CONDOMINI

§ 1 - Convocazione dell'assemblea
Nelle materie per le quali la legge assegna al conduttore diritto di voto in assemblea, la convocazione da parte dell'amministratore è comunque effettuata nei confronti del proprietario.

§ 2 - Controfinestre e cancelletti antintrusivi
Nei fabbricati privi di particolare pregio architettonico o artistico è possibile installare controfinestre e cancelletti antintrusivi purché esse siano di forma, tipologia e colore stabiliti preventivamente dall'assemblea dei condomini in modo tale da risultare in armonia con l'estetica generale dell'edificio.

§ 3 - Tende
Nei fabbricati le tende fisse parasole devono comunque essere di forma, tipologia e colore tali da risultare omogenee tra loro.

§ 4 - Autoclave-installazione
In presenza di gravi carenze nella distribuzione dell'acqua potabile, l'installazione dell'autoclave deve intendersi spesa di carattere straordinario.

§ 5 - Ripartizione provvisoria di spese
Nei condomini ove le tabelle millesimali non risultino ancora approvate, le spese vengono ripartite con criteri provvisori, deliberati a maggioranza, salvo i conguagli derivanti dall'approvazione delle tabelle definitive.

§ 6 - Ripartizione spese particolari
Dove non risulti dalle tabelle millesimali, le spese per i servizi sotto indicati vengono così suddivisi:

a) Antenne TV centralizzate: in base al numero delle unità collegate all'impianto.
b) Casellari postali e campanelliere: in parti uguali fra gli aventi diritto.
c) Acqua: qualora non vi siano contatori singoli, in base al numero di dimoranti o utilizzatori le unità immobiliari, tenuto conto della destinazione delle stesse.
d) Vuotatura fosse biologiche: in base al numero dei dimoranti o utilizzatori le unità immobiliari, al numero delle bocche di immissione, tenuto conto della destinazione delle stesse.

Per i punti c) e d) i criteri individuati sono da applicarsi secondo equità.

§ 7 - Ripartizione spese centrali termiche e di produzione acqua calda
In presenza di impianto centralizzato per la produzione di riscaldamento ambientale e per la distribuzione di acqua calda, un quarto del costo di gestione annuale della centrale termica è posto a carico degli utenti del servizio centralizzato di acqua calda, oltre al costo della quantità di acqua effettivamente consumata.
In assenza di contatori singoli, si applicano i criteri di cui al paragrafo 6.

§ 8 - Balconi-Terrazze
Quando con certezza si può assumere che la struttura di protezione del balcone, ancorché in cemento armato, costituisce elemento di squisita ricerca architettonica, la ripartizione delle spese di manutenzione ordinaria e straordinaria di tali porzioni viene posta a carico dell'intero condominio; diversamente la spesa sarà di pertinenza del proprietario utilizzatore esclusivo.

§ 9 - Ripartizione spese per strade comuni a più edifici e proprietari
Le spese di manutenzione di strade destinate a servire edifici a distanze differenziate rispetto all'accesso, vengono usualmente ripartite per metà in ragione del valore delle singole proprietà e per metà in misura proporzionale alle distanze di ciascun edificio dall'accesso.

§ 10 - Conto corrente condominiale
È uso proporre l'apertura di un conto corrente condominiale da parte degli amministratori di condominio.

§ 11 - Dichiarazione di proprietà
È uso, per il proprietario che vende, comunicare all'amministratore le generalità dell'acquirente.

§ 12 - Amministrazione fondi rustici

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

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

§ 13 - Utilizzo delle strade in territorio agricolo

Le strade vicinali e poderali mantengono le caratteristiche proprie dell'uso agricolo.

Tutte le spese di manutenzione di una strada vengono sostenute dagli utenti della stessa in proporzione alla superficie virtuale legata all'uso ed alle distanze dall'imbocco al termine del transito.

Compravendita di prodotti

I - PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

A) BOVINI DA VITA, DA LATTE, DA MACELLO

§ 1 - Forme e modi di contrattazione

Le contrattazioni avvengono verbalmente; se le parti ricorrono al mediatore, questi può rilasciare a ciascuno dei contraenti un appunto scritto ("ricordo").
Nelle contrattazioni verbali relative a compravendita di animali, è in uso che la fine delle contrattazioni col conseguimento dell'accordo sia dimostrata da una stretta di mano tra le parti; qualora nelle trattative intervenga il mediatore, anche questi partecipa alla stretta di mano.
I bovini da lavoro si contrattano a paio; le femmine in lattazione insieme ai redi.
I bovini da macello si possono contrattare a peso morto, a peso vivo e a vista.
Nel contratto "a peso morto" viene rilasciata una tara di Kg. 2 per il rifreddo e i bovini vengono assettati, secondo le norme tecniche che si riportano in nota [1].
Nel contratto a peso morto, a peso vivo o a vista l'I.V.A., le spese di sosta o di macellazione sono a carico del compratore; sono pure a carico del compratore, salvo patto contrario, le spese di trasporto; le spese di assicurazione contro danni derivanti da sequestri parziali o totali sono a carico del venditore.
Per i vitelli lattanti venduti "a peso vivo" viene rilasciato sul peso un abbuono variante, a seconda della zona, da Kg. 2 a Kg. 4 a capo.
Per i bovini adulti venduti a peso vivo si applica la stallatura di 12 ore.
Per i bovini da macello i contratti possono essere effettuati direttamente tra agricoltori oppure con l'intervento del mediatore.
L'acquisto di bovini da macello può essere affidato anche a commissionari i quali assumono la garanzia "star del credere".

---

[1] Norme tecniche per l'assettatura dei bovini:
a) i bovini devono essere scuoiati in modo che alla pelle non rimanga aderente carne o grasso;
b) la testa deve essere distaccata dal tronco mediante un taglio diritto in corrispondenza dell'articolazione atloido-occipitale (tra la testa e prima vertebra) e tra la laringe e la trachea;
c) le zampe devono essere disarticolate in corrispondenza dell'articolazione carpo-metacarpica e tarso-metatarsica (la articolazione del carpo e del tarso);
d) il diaframma deve essere lasciato completamente a posto in tutte le sue parti: centro frenico o tendinoso (palanfra), parte muscolare periferica (faldine), pilastri (lombatello);
e) il taglio della coda deve avvenire tra la prima e la seconda vertebra coccigea;
f) devono essere tolti gli organi genitali compresa la verga e i muscoli peniani (bocciolo), lasciando a posto in tutti i soggetti il sego dei lombi (rognonata), quello dei vescicali (bacino) e le borse;
g)–devono essere tolte le mammelle (spugna) nelle vacche da latte sempre, e nelle vacche da lavoro durante il periodo di lattazione.

§ 2 - Passaggio di proprietà

Per i bovini da vita il passaggio di proprietà avviene al momento della vendita e la consegna viene effettuata entro un breve termine e previo rilascio di documentazione sanitaria prevista a norma di legge.

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

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

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

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

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

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

§ 3 - Tolleranze per le vacche lattifere o gravide

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

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

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

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

§ 4 - Pagamento
Il termine usuale di pagamento per i bovini da vita è stabilito entro otto giorni dalla consegna e può avvenire anche a mezzo del mediatore, che in tal caso ne risponde verso il venditore. Il pagamento può anche avvenire in occasione del secondo mercato successivo al giorno del contratto.
Per i bovini da macello contrattati "a peso vivo" e "a peso morto", il pagamento di solito si effettua dopo l'ispezione veterinaria delle carni, non oltre il mercato settimanale successivo.
Per i bovini da macello contrattati "a vista" il pagamento si effettua non oltre il mercato settimanale successivo.
Per i bovini contrattati come "caporotto" o "S. Antonio" il pagamento avviene contestualmente alla consegna.

§ 5 - Garanzia
Nel commercio dei bovini con le parole "sano e da galantuomo" o "sano e per l'arte del contadino" si garantisce la sanità del bestiame e la mancanza di vizi e difetti.
La garanzia varia a seconda della destinazione dell'animale:

a) per il bestiame da carne la garanzia si estende a quei difetti e vizi che possano renderne pericolosa la custodia durante il periodo di "ristallo";
b) per il bestiame da latte la garanzia si estende, oltre che ai vizi e difetti suddetti, anche alla qualità e alla commerciabilità del latte prodotto, con dichiarazione formale del venditore oppure prova concordata fra le parti;
c) per il bestiame da riproduzione, la garanzia si estende, oltre che ai vizi e difetti suddetti, anche alla capacità al salto e feconda attività per i maschi e alla capacità riproduttiva per le femmine.

La durata della garanzia decorre dal giorno successivo alla consegna: è di giorni 3 per i vizi d'animo e per i difetti; di giorni 40 per ogni malattia a carattere redibitorio.
Nella vendita di bovini esiste la forma di vendita indicata come "caporotto" o "S. Antonio" o "interdetta", in cui il venditore è dispensato, nei confronti del compratore, dal prestare qualunque garanzia, anche nei riguardi della macellazione.

§ 6 - Difetti, vizi o malattie - azione redibitoria
La denuncia della malattia deve essere corredata da certificato veterinario. Per i vizi e difetti il controllo a prova viene effettuato dalle parti con l'intervento di una persona di loro fiducia.

Qualora l'azione redibitoria verta sulla quantità o commerciabilità del latte, viene effettuata la prova della mungitura alla presenza delle parti oppure prelievo del campione per l'analisi: tali operazioni sono da effettuarsi entro i tre giorni successivi alla consegna. Una volta fatta la prova, cessa ogni responsabilità del venditore.
I vizi d'animo ed i difetti delle bestie da lavoro debbono denunciarsi entro tre giorni dopo quello della consegna: le malattie redibitorie debbono essere denunciate nel termine di 40 giorni; l'inesistenza della gravidanza nelle bovine garantite "gravide ad otto giorni", deve essere denunciata entro gli stessi otto giorni.
La denuncia deve essere convalidata da certificato veterinario.
Le denunce possono essere fatte verbalmente alla presenza di testimoni, per via telegrafica o con lettera raccomandata, direttamente al venditore o tramite il mediatore.
Le malattie infettive comprese tra quelle soggette a provvedimenti sanitari a norma del Regolamento di polizia veterinaria vigente tempo per tempo comportano la nullità del contratto anche se la malattia al momento della stipulazione del contratto medesimo si trovava in periodo di incubazione.

§ 7 - Obblighi del compratore e del venditore

Ogni qualvolta il compratore abbia rilevato nell'animale acquistato una malattia, un vizio o un difetto, ne deve dare immediatamente avviso al venditore, assegnandogli un congruo termine di tempo perché questi possa verificare o far verificare l'esistenza o meno e la qualità della malattia, vizio o difetto denunciati.
Riconosciuta da parte del venditore l'esistenza della malattia, del vizio o difetto, si potrà addivenire fra le parti ad un accordo circa la restituzione dell'animale oppure la diminuzione del prezzo pattuito.
In caso di mancato accordo ed eventuale contenzioso l'animale in contestazione resterà nella stalla del compratore sotto la sua responsabilità a meno che, per accordi intervenuti fra gli interessati, non si ritenga opportuno consegnarlo ad una terza persona di comune fiducia, che lo manterrà a spese e a carico della parte soccombente.
Trascorsi i termini usuali di pagamento, se la contestazione non è risolta, il compratore verserà presso un Istituto bancario la somma corrispondente al prezzo pattuito. Di tale deposito il venditore dovrà essere tempestivamente informato.
Il compratore non può far valere l'azione redibitoria se non abbia conservato l'animale nelle condizioni in cui si trovava all'atto dell'acquisto. Potrà praticare cure speciali che abbiano carattere di evidente urgenza a giudizio di un medico veterinario.

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

§ 8 - Verifiche delle malattie e dei vizi

Quando la malattia sia stata denunciata dal compratore con il corredo di un certificato veterinario, il venditore ha diritto di far controllare la diagnosi, alla presenza delle parti, da un veterinario di fiducia.
Qualora i responsi dei due professionisti siano in contrasto, può essere richiesto l'intervento di un terzo veterinario in veste di arbitro. Le parti si impegnano all'osservanza di quanto potrà derivare dal suo giudizio.
L'esistenza e la qualità di un vizio d'animo denunciati possono essere controllati anche da un esperto.

§ 9 - Come e dove si provvede alla restituzione

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

§ 10 - Obblighi in caso di malattia

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

§ 11 - Effetti e presunzioni conseguenti a morte

Se l'animale ammalato muore entro il periodo di garanzia la perdita è a tutto carico del venditore, a meno che non si provi che la morte è dovuta a causa accidentale, incuria o a qualsiasi fatto attribuibile al compratore.
Nel caso in cui non sia possibile stabilire a chi spetta la responsabilità della morte, i contraenti, dividono la perdita tra loro in parti uguali.
Le spese di trasporto, per medicinali e per prestazioni veterinarie sono a carico del venditore.

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

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

B) EQUINI

§ 14 - Forme e modi di contrattazione
Le contrattazioni degli equini avvengono verbalmente; se le parti ricorrono al mediatore, questi può lasciare a ciascuno dei contraenti un appunto scritto.
Gli equini da vita o da servizio si contrattano normalmente a capo; le femmine in lattazione insieme ai redi.
Per gli equini da macello, che possono essere contrattati "a peso vivo" o "a peso morto", le pattuizioni vengono concordate tra le parti caso per caso. Le spese fino all'atto della pesatura sono a carico del venditore.
Per gli equini contrattati "a peso morto" viene rilasciata una tara di Kg. 2 per il rifreddo.
Per gli equini venduti "a peso vivo" viene rilasciato un abbuono.

§ 15 - Passaggio di proprietà
Il passaggio di proprietà degli equini da vita avviene dopo che è stata effettuata la prova di idoneità all'uso per il quale sono stati acquistati. Normalmente la prova avviene presso il venditore.
Per gli animali iscritti ai libri genealogici il passaggio di proprietà avviene con la compilazione del formulario, presente nel retro del certificato, che deve essere firmato da entrambi i contraenti.

§ 16 - Pagamento
Il pagamento si effettua a contanti al momento della consegna.

§ 17 - Obblighi di garanzia del venditore - Azione redibitoria
Con la formula "sano e da galantuomo" si intende che l'animale è esente da malattia, vizi e difetti.
Nella vendita "a fuoco e fiamma" o "a caporotto" non si dà alcuna garanzia neppure per il macello.
La durata della garanzia decorre dal giorno successivo a quello della consegna; essa è di giorni 3 per vizi d'animo e di giorni 8 per le malattie a carattere redibitorio.
Sono malattie e vizi a carattere redibitorio quelli occulti, preesistenti al contratto e di gravità tale da rendere l'animale non atto all'uso al quale è destinato.
La denuncia della malattia può essere fatta verbalmente alla presenza di testimoni oppure per via telegrafica o con lettera raccomandata direttamente al venditore o tramite il mediatore.
La denuncia di malattia deve essere corredata da certificato veterinario.
I vizi a carattere redibitorio (mordere, calciare, sgroppare, ticchiare, ballo dell'orso, ecc.) possono essere rilevati anche da un esperto.
Se il soggetto è stato venduto garantito gravido e si constata che non è tale, ha luogo la risoluzione del contratto. L'accertamento dello stato di gravidanza deve avvenire entro i limiti consentiti dalla tecnica e con oneri a carico del compratore, in caso di accertata mancata gravidanza gli oneri sostenuti per la prova saranno a carico del venditore.

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

C) SUINI

§ 19 - Forme e modi di contrattazione
I suini si contrattano a capo o a gruppo; per i suini da macello venduti "a peso vivo" non vi è abbuono ma si pratica la stallatura per 12 ore. Le spese relative sono a carico del venditore fino alla consegna, che avviene subito dopo il riscontro del peso.
Per i suini da macello venduti "a peso morto" sono a carico del venditore le spese di assicurazione e di trasporto al macello pubblico; sono, invece, a carico del compratore la pesatura, la sosta e la macellazione.
L'animale deve essere pesato dopo la depilazione e dopo l'asportazione di tutti i visceri esclusi i reni.

§ 20 - Pagamento
Il pagamento si effettua a contanti al momento della consegna.

§ 21 - Garanzie
Per i suini destinati all'allevamento valgono le garanzie previste dalle norme di legge vigenti.
Per i suini destinati alla macellazione deve essere garantita l'idoneità delle carni al consumo umano.

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

D) OVINI E CAPRINI

§ 23 - Forme e modi di contrattazione
Gli ovini e i caprini si contrattano per branco ed anche per capo, di solito verbalmente: se c'è opera di mediatore, questi rilascia un "ricordino".
Per gli ovini da macello venduti "a peso vivo" non vi è abbuono.
Tutte le spese sono a carico del compratore.
Gli animali vengono consegnati all'acquirente con i documenti sanitari prescritti dalla legge.

§ 24 - Pagamento
Il pagamento si effettua a contanti al momento della consegna.

§ 25 - Obblighi di garanzia del venditore - Azione redibitoria
Sono ritenute malattie e vizi a carattere redibitorio quelli occulti, preesistenti al contratto, e di gravità tale da rendere l'animale non atto all'uso cui è destinato.
La durata della garanzia decorre dal giorno successivo alla consegna ed è di giorni quaranta.
Le denunce possono essere fatte verbalmente alla presenza di testimoni, per via telegrafica o con lettera raccomandata, direttamente al venditore o tramite il mediatore.
La denuncia di malattia deve essere corredata da certificato veterinario.

§ 26 - Mediazione
Nella compravendita di ovini e caprini viene corrisposta la mediazione nella misura dell'1% a carico del venditore e dell'1% a carico del compratore.

E) ANIMALI DA CORTILE: POLLAME E CONIGLI

§ 27 - Contrattazioni

Le contrattazioni del pollame e dei conigli per la macellazione sono fatte per merce "vista e gradita", a peso e con pagamento per contanti, ovvero a 15 o 30 giorni.
Il pollame vivo destinato all'allevamento è oggetto di contratto per capo.

§ 28 - Assettatura del pollame e dei conigli morti

Il pollame, ucciso mediante dissanguamento, viene immesso alla vendita eviscerato secondo le norme di legge vigenti.
I conigli morti vengono immessi alla vendita scannati sempre senza visceri, senza pelle e senza zampe.

§ 29 - Garanzie

Per il pollame da immettere negli allevamenti vengono garantiti:

- la razza o incrocio;
- il sesso nel caso in cui i pulcini siano destinati alla produzione di uova;
- l'idoneità delle carni al consumo umano.

F) PELLI BOVINE FRESCHE DI MACELLO

§ 30 - Contrattazione e consegna delle pelli

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

§ 31 - Prezzo

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

G) LANE GREGGE

§ 32 - Tipi di lane

Le lane di tosa trattate sui mercati regionali toscani possono essere sudice o sucide, saltate.
Per le lane da materasso, che sono in massima parte di provenienza estera, non si hanno usi locali. Di questa qualità sono trattate anche, ad esempio, la lana moscia

di Puglia e la lana ordinaria di Sardegna, che seguono le consuetudini delle altre lane saltate.
La lana di concia viene contrattata alla stessa stregua della lana lavata, compatibilmente con le sue particolari condizioni di origine.

§ 33 - Tolleranze
Le lane di produzione nazionale maggiormente contrattate sono la Vissana, la Sopravissana, la Maremmana, l'Abruzzese, la Pugliese, la Sarda; su ogni partita è tollerata una percentuale di lana moretta e bigia nella proporzione del 5%. È tollerata anche la presenza del 5% di lana agnellina.
Le lane moretta, bigia e agnellina vengono poi calcolate in fattura per 3/4 del loro peso e lo scarto (cioè pancia, zampe e coda) per ½ del suo peso.

§ 34 - Prezzo
Il prezzo per tutte le qualità è sempre fatto per chilogrammo peso netto.

§ 35 - Mediazione
Al mediatore compete una provvigione del 3% dal solo venditore.

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

H) LANA LAVATA A FONDO
Sussistono usi conformi con quelli della provincia di Prato.

I) UOVA

§ 37 - Qualità delle uova
Le uova, sia di allevamento industriale che di allevamento tradizionale, sia nazionali che di provenienza estera, si distinguono in:
- fresche da bere: raccolte da non oltre 5 giorni;
- fresche: di buona qualità mercantile.

§ 38 - Prezzo
Nelle vendite all'ingrosso il prezzo delle uova viene determinato a numero.
Per la vendita delle uova senza guscio il prezzo viene determinato anche a peso.

§ 39 - Imballaggi
La merce italiana ed estera è venduta in scatole di cartone o cassette di varia dimensione ed altri imballaggi di varia natura.

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

II - PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

A) FRUMENTO, GRANOTURCO, CEREALI MINORI

§ 1 - Forma del contratto
Il frumento, il granoturco ed i cereali minori si vendono a peso, tanto nei magazzini dei commercianti quanto presso i produttori.
I contratti vengono fatti anche con l'intervento del mediatore. In tal caso possono essere:

a) verbali, mediante semplice annotazione su taccuino dalle due parti e dal mediatore;
b) con stabilito, che il mediatore fa tenere prontamente sia al venditore che al compratore; in questo caso le parti contraenti devono far rilevare al mediatore, via fax con relativo riscontro o telegramma, o a mezzo posta elettronica entro due giorni lavorativi dal ricevimento della conferma, le eventuali discordanze dalle condizioni contrattate, in mancanza di ciò lo stabilito si intende regolarmente accettato.

§ 2 - Vendite
Le vendite possono essere fatte su campione reale, su campioni tipo, su denominazione o su caratteristiche.

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

§ 4 - Qualità della merce
La merce si intende sempre venduta alla condizione di "sana, secca, leale, mercantile".
"Sana" si intende la merce che non abbia odori sgradevoli, impropri a quella contrattata, non sia riscaldata, non abbia grani cotti o macchiati o odore di muffa;
"Leale" si intende la merce che non abbia vizi occulti;
"Mercantile" si intende la merce che non abbia difetti speciali che impediscano la sua classificazione nella buona media dell'annata, a seconda della zona di produzione e dell'epoca di consegna;
"Secca" si intende la merce scorrevole alla mano e che dia la risonanza tipica della propria specie, con umidità base, senza abbuoni, del 13%, ed un massimo del 14% per il grano tenero. Per il grano duro l'umidità base è del 12% con un massimo del 13%. Per il granoturco, umidità base del 14%, con un massimo del 15%.
Le umidità superiori alle massime sopra indicate e fino ad un massimo del 2%, daranno diritto ad un bonifico proporzionale sul prezzo.
Oltre al detto 2%, per il grano tenero e il grano duro, vi è diritto al rifiuto della merce.
Il granoturco può essere trattato con clausola "sano stagionato" purché abbia un grado di umidità non superiore dal 16% ad un massimo del 18% con bonifico proporzionale sul prezzo. Per umidità superiori è previsto un compenso per l'essiccazione.
In ogni caso la stagionatura deve essere tale da non provocare un rapido deterioramento.

§ 5 - Verifiche
Può esser concordata la clausola "salvo verifica al monte": in tal caso la verifica della merce al monte deve essere effettuata dal compratore nel termine massimo di 2 giorni non festivi.
La merce verificata dal compratore e da questi "vista e gradita" nel magazzino del venditore si ritiene senz'altro conforme a quella contrattata.

§ 6 - Pesatura
Per la merce consegnata in colli, questi devono essere di peso uniforme. La spesa di ripesatura alla consegna in arrivo è a carico del compratore.

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

§ 8 - Differenze di qualità
La merce consegnata deve corrispondere alle caratteristiche obbligate o al campione sul quale è stata fatta la vendita salve le tolleranze che seguono.
Nelle vendite su campione reale differenze della qualità della merce superiori allo 0,50% danno diritto alla risoluzione del contratto.
Nelle vendite su campione tipo o su caratteristiche obbligate, se la differenza della qualità della merce rispetto al campione o alle caratteristiche pattuite è inferiore al 10% del valore, è consentita solo la riduzione del prezzo. Se la differenza è superiore a detta percentuale, il compratore ha diritto alla risoluzione del contratto.

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

§ 10 - Avarie
La presenza del tonchio non costituisce difetto per le fave, le cicerchie, la veccia ed i piselli secchi, quando questi prodotti sono utilizzati per foraggio.

§ 11 - Mediazione
Al mediatore viene corrisposta la provvigione del 2% da ciascuna delle parti.

B) GRANOTURCO
(V. la voce "Frumento, granoturco, cereali minori")

C) RISO
(V. Capitolo 6- "Prodotti delle industrie alimentari" lettera A)

D) CEREALI MINORI
(V. la voce "Frumento, granoturco, cereali minori")

E) PATATE
(Nessun uso accertato)

F) ORTAGGI

- COMMERCIO ALL'INGROSSO - PASSAGGIO DALLA PRODUZIONE AL COMMERCIO

§ 12 - Contrattazioni
Nel commercio all'ingrosso delle verdure (passaggio dalla produzione al commercio) la vendita avviene attraverso mediatori- che visitano la produzione e stabiliscono quando la merce debba essere consegnata dal produttore- oppure direttamente tra produttore e commerciante.

§ 13 - Spese di facchinaggio
Le spese di facchinaggio per lo scarico della merce gravano sull'acquirente.

- COMMERCIO ALL'INGROSSO PER LA VENDITA SUI MERCATI LOCALI

§ 14 - Contrattazioni
La vendita di ortaggi ai dettaglianti sui singoli mercati della provincia viene fatta dai produttori o direttamente o tramite un commissionario.

§ 15 - Commissionari
Ai commissionari viene corrisposta dal committente la provvigione del 10%, oltre al rimborso delle spese vive.

§ 16 - Vendita di prodotti ortofrutticoli all'ingrosso a pezzo o a collo
Sui mercati all'ingrosso della provincia vengono usualmente trattati a numero i carciofi e a collo l'insalata lattuga.

È altresì d'uso che i produttori agricoli trattino nei mercati all'ingrosso, ma con le modalità qui sotto elencate le seguenti verdure, esclusivamente se di produzione locale:

Aglio	- in mazzi o in trecce
Barberosse	- a dozzine
Basilico	- a mazzi
Bietolina	- a dozzine
Cetrioli	- a dozzine
Cime di rapa	- a dozzine
Cipolline fresche	- a dozzine
Insalata (romana, riccia, scarola)	- a dozzine
Lattughino	- a mazzi
Minutina	- a mazzi
Porri	- a dozzine
Prezzemolo	- a mazzi
Ravanelli	- a mazzi
Rosmarino	- a mazzi
Salvia	- a mazzi
Spinaci	- a mazzi o - a dozzine
Zucchine	- a dozzine

G) UVA DA MOSTO

§ 17 - Qualità della merce

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

§ 18 - Consegna e trasporto

Il produttore consegna le uve presso le cantine sociali. Il trasporto è a carico del venditore.

§ 19 - Pesatura

La pesatura della merce viene effettuata presso le cantine sociali o presso l'acquirente ed a carico di questi, in presenza dei contraenti o dei loro rappresentanti.

§ 20 - Mediazione
Al mediatore intervenuto nella compravendita di uva da mosto spetta una provvigione del 2% dal venditore e dell'1% dal compratore.

H) OLIVA DA TAVOLA
(Nessun uso accertato)

I) AGRUMI
(Nessun uso accertato)

L) FRUTTA FRESCA

- COMMERCIO ALL'INGROSSO - PASSAGGIO DALLA PRODUZIONE AL COMMERCIO

§ 21 - Contrattazioni
La compravendita di frutta fresca avviene tramite mediatori oppure direttamente fra produttore e commerciante.
La compravendita di frutta fresca per l'esportazione avviene su campione o su visita alla produzione.

§ 22 - Clausola "in pianta a peso"
Quando il contratto è concluso con la clausola "in pianta a peso", le spese per il raccolto sono a carico del compratore.

§ 23 - Spese di facchinaggio
Le spese di facchinaggio sono a carico dell'acquirente.

§ 24 - Mediazione
Al mediatore viene corrisposta la provvigione del 2% da ambo le parti.

- COMMERCIO ALL'INGROSSO PER LA VENDITA SUI MERCATI LOCALI

§ 25 - Contrattazioni
La vendita di frutta fresca ai dettaglianti sui singoli mercati della provincia viene fatta dai produttori direttamente o tramite un commissionario.

§ 26 - Clausola "in pianta a peso"
Quando il contratto è concluso con la clausola "in pianta a peso", le spese per il raccolto sono a carico del compratore.

§ 27 - Commissionari
Ai commissionari viene corrisposta dal committente una provvigione del 10%, oltre al rimborso delle spese vive.

M) FRUTTA SECCA

§ 28 - Compravendita di marroni e/o castagne: mediazione
Qualora nella compravendita di marroni e/o castagne intervenga un mediatore, ad esso viene corrisposta una provvigione del 2% da ambo le parti.

§ 29 - Compravendita di noci: calo naturale
Le noci vengono contrattate a chilogrammo a peso netto.

N) ERBE, SEMENTI E FORAGGI

§ 30 - Produzione e vendita
La produzione aziendale di semi destinati alla riproduzione e al commercio viene effettuata a norma di legge, a seguito di apposita richiesta e sotto il controllo dell'ENSE e ceduta a stabilimenti sementieri debitamente autorizzati alla lavorazione.
Di norma il prodotto è ceduto franco azienda, limitatamente alle partite e alle quantità approvate e ritenute idonee dall'Ente di controllo.
La lavorazione, confezionamento, cartellinatura, commercializzazione e le garanzie di purezza e germinabilità sono a carico della ditta sementiera che le rimette in commercio.
Le sementi, di qualunque specie, devono essere vendute a peso netto in confezioni originali, chiuse e cartellinate a norma di legge. Le piccole confezioni di semi da orto e giardino, chiuse in bustine sigillate, sono vendute a numero anziché a peso. A numero sono anche vendute le confezioni di semi di mais e di ogni altro cereale e ortaggio di particolare pregio, integre, sigillate e recanti la indicazione del numero dei semi contenuti.

O) FIORI E PIANTE ORNAMENTALI

-FIORI RECISI

§ 31 - Contrattazioni all'ingrosso

I fiori contrattati si consegnano con contestuale pagamento in contanti entro la fine del mercato o con pagamento unico a fine mese, e fino al momento della consegna vengono custoditi dal venditore. È in uso anche un altro metodo di contrattazione chiamato tentata vendita, che consiste nella presenza di un venditore che si muove all'interno del mercato all'ingrosso offrendo la propria merce agli operatori.
I fiori recisi e le parti di piante si contrattano come segue:

Nome	Unità di misura	Quantità x u.m.	Confezionamento di vendita	Qualità
Abete	mazzi (mz)	non definita	mazzo singolo	I^ - Ex
Achillea	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 o 5 mz.	II^ - I^ - Ex
Aconitum	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Agapantus	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Agave	foglia (fg)	1 x 1	foglia singola	II^ - I^ - Ex
Ageratum	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 o 5 mz.	II^ - I^ - Ex
Allium	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Alstroemeria	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 mz	II^ - I^ - Ex
Amaranta	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Amarillis	stelo (st)	1 x 1	stelo singolo	I^ - Ex
Ananas	stelo (st)	1 x 1	stelo singolo	Mini - Extra
Anemoni	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 5 mz	I^ - Ex
Anigozanthos	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Anthurium	scatole (sc)	8-10-12-16-20	scatola	S-M-L-XL-XXL
Aralia	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Aspidistra	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Aster	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 o 5 mz.	unica
Bamboo	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	a cm.

Nome	Unità di misura	Quantità x u.m.	Confezionamento di vendita	Qualità
Bocche di leone	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 o 5 mz.	II^ - I^ - Ex
Bouvardia	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Calendula	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 mz	unica
Campanule	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Carciofi	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Cartamus	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 mz	II^ - I^ - Ex
Cattleya	fiore	1 x 1	fiore singolo	I^ - Ex
Cavoli ornamentali	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Celosia	mazzi (mz)	5 steli x mz	pacco di 3 mz	II^ - I^ - Ex
Colville	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 5 mz	I^ - Ex
Corbezzolo	mazzi (mz)	non definita	mazzo singolo	unica
Cotone	stelo (st)	1 x 1	stelo singolo	unica
Craspedia	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 5 mz	unica
Crisantemi	stelo (st)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Crisantemina	mazzi (mz)	5 steli x mz	pacco di 5 mz	II^ - I^ - Ex
Cymbidium	stelo (st)	1 x 1	stelo singolo	mini -I^-II^-Ex
Cypripedium	stelo (st)	1 x 1	stelo singolo	I^ - Ex
Dalia	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Delphinum	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Dendrobium	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Dianthus	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 o 5 mz.	I^ - Ex
Edera	mazzi (mz)	non definita	mazzo singolo	I^ - Ex
Eolo	mazzi (mz)	20 steli x mz	pacco di 5 mz	I^ - Ex
Eremus	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Euphorbia	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Fabiola	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 mz	I^ - Ex
Filodendro	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	mini -I^-II^-Ex

Nome	Unità di misura	Quantità x u.m.	Confezionamento di vendita	Qualità
Fiordaliso	mazzi (mz)	20 steli x mz	pacco di 3 mz	unica
Forsitia	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Fresia	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 5 mz	II^ - I^ - Ex
Fritillaria	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Gardenia	fiore	1 x 1	fiore singolo	unica
Garofani	mazzi (mz)	20 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Genziana	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Genziana a mazzi	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 o 5 mz.	II^ - I^ - Ex
Gerbera	mazzi (mz)	25 steli x mz	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Gerbera mini	mazzi (mz)	10-25-30 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Giacinto	mazzi (mz)	5 steli x mz	pacco di 5 mz	I^ - Ex
Ginestra	mazzi (mz)	1 x 1	mazzo singolo	I^ - Ex
Ginger	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Gipsophila	mazzi (mz)	25 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Girasole	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Girasole mini	mazzi (mz)	30 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Gladioli	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Gloriosa	fiore	1 x 1	5 fiori x confez.	unica
Godetzia	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 mz	unica
Gruvillea	mazzi (mz)	non definita	mazzo singolo	I^ - Ex
Heliconia	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	I^ - II^ - Super
Helicrysum	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 o 5 mz.	I^ - Ex
Hipericum	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 o 5 mz.	II^ - I^ - Ex
Ilex	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Iris	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Ixia	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Leucadendro	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Leucospermum	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex

Nome	Unità di misura	Quantità x u.m.	Confezionamento di vendita	Qualità
Liatris	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Lilium	mazzi (mz)	5 o 10 steli x mz	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex - Super
Lilla	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Lilla selvatica	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 mz	I^ - Ex
Limonium	mazzi (mz)	non definita	mazzo singolo	II^ -I^- Ex
Lisianthus	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 o 5 mz.	II^ - I^ - Ex
Margherite	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 5 mz	I^ - Ex
Matricaria	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 o 5 mz.	I^ - Ex
Melo fiorito	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 mz	unica
Melo malus	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Mimosa	mazzi (mz)	500 gr. X mz	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Miniatura	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 5 mz	II^ - I^ - Ex
Miosotis	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 mz	unica
Mirto	mazzi (mz)	non definita	mazzo singolo	unica
Molucella	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Mughetti	mazzi (mz)	12 steli x mz	pacco di 3 mz	I^ - Ex
Muscari	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 5 mz	unica
Narcisi	mazzi (mz)	10 o 20 steli x mz	pacco di 5 mz	unica
Nerina	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Ninfea	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Oncidium	stelo (st)	1 x 1	stelo singolo	I^ - Ex
Ornitogallo	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Ortensia	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Palme	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Panico	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Papavero	mazzi (mz)	50 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Papiro	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Peonia	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex

Nome	Unità di misura	Quantità x u.m.	Confezionamento di vendita	Qualità
Peperoni	mazzi (mz)	non definita	mazzo singolo	unica
Pesco	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 mz	I^ - Ex
Phaelenopstis	stelo (st)	1 x 1	stelo singolo	I^ - Ex
Phisalys	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Phlox	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 mz	I^ - Ex
Protea	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Protea	stelo (st)	1 x 1	stelo singolo	I^ - Ex
Prunus	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Quercia	mazzi (mz)	non definita	mazzo singolo	unica
Quercia canadese	mazzi (mz)	20 steli x mz	mazzo singolo	unica
Rami di more	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Ranuncoli	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 5 mz	I^ - Ex
Rosa	mazzi (mz)	10/20 steli x mz.	mazzo singolo	a cm.
Safari	mazzi (mz)	non definita	mazzo singolo	I^ - Ex
Salice contorto	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Scabiosa	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Setaria	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Settembrina	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 mz	unica
Solidago	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 o 5 mz.	I^ - Ex
Speronella	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 mz	I^ - Ex
Spighe di grano	mazzi (mz)	20 steli x mz	pacco di 5 mz	unica
Spirea	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Statice	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 o 5 mz.	I^ - Ex
Strelitzia	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	II^ - I^ - Ex
Symphoricarpus	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 mz	II^ - I^ - Ex
Topini	mazzi (mz)	non definita	mazzo singolo	unica

Nome	Unità di misura	Quantità x u.m.	Confezionamento di vendita	Qualità
Trachelium	mazzi (mz)	non definita	pacco di 3 mz	unica
Tuberosa	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	I^ - Ex
Tulipani	mazzi (mz)	20 steli x mz	mazzo singolo	I^ - Ex
Tulipani olanda	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 5 mz	unica
Veronica	mazzi (mz)	10 steli x mz.	pacco di 3 mz	unica
Viburno	mazzi (mz)	10 steli x mz.	mazzo singolo	unica
Violaciocca	mazzi (mz)	5 o 10 steli x mz	pacco di 3 o 5 mz.	II^ - I^ - Ex
Violette	mazzi (mz)	non definita	pacco di 5 mz	unica
Vischio	mazzi (mz) o casse	non definita	mazzo o cassa singoli	I^ - Ex
Wax flower	mazzi (mz)	5 steli x mz	mazzo singolo	unica
Zinnia	mazzo singolo	non definita	pacco di 3 mz	unica
Zucche ornamentali	singole	singole	singole o in casse	unica

§ 32 - Caratteristiche
Le piante ornamentali coltivate in vaso si contrattano a numero e devono essere ben radicate nel vaso al momento della contrattazione.
Anche il postime (piante stagionali da giardini e balconi) che viene sistemato in adeguati contenitori singoli, deve offrire tale garanzia.
Gli imballaggi e i contenitori si intendono “a perdere”.

P) PIANTE DA VIVAIO E DA TRAPIANTO

§ 33 - Caratteristiche
Al momento della contrattazione degli arbusti a foglia persistente, gli arbusti stessi devono essere ben radicati e le radici protette dal loro pane di terra. L’imballaggio dell’apparato radicale deve essere tale da offrire adeguata protezione.
Nel caso di piante adulte esse devono essere trapiantate in un contenitore idoneo alla vendita.
Gli alberi e gli arbusti a foglia cadente, compresi gli alberi da frutto, devono avere una forte quantità di radici alla base e non il fittone.

§ 34 - Garanzia di attecchimento
Non viene data garanzia di attecchimento.

Q) PIANTE OFFICINALI E COLONIALI

-PIANTE OFFICINALI

§ 35 - Definizione
Con il nome di "piante officinali" si intendono quei materiali di origine vegetale che trovano impiego in farmacia, erboristeria, liquoreria, profumeria.
Si definiscono "droghe vegetali" le parti delle piante officinali utilizzate nei vari campi.

§ 36 - Commercializzazione
Delle piante officinali vengono immessi in commercio, a seconda degli impieghi, i fiori, i semi, i frutti, le foglie a solo o con i giovani rami, le radici, la scorza, ecc..
Le foglie, i rami e le radici, per favorirne l'impiego, vengono commerciate tagliate a piccoli pezzi, della lunghezza di circa cm. 0,5, detti "taglio tisana" (T.T.); fiori, semi e frutti vengono posti in commercio tali e quali la pianta li produce.
Le piante intere vengono commercializzate come le piante ornamentali o da vivaio.

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

§ 38 - Vendita al dettaglio
La vendita al dettaglio viene effettuata a peso od a numero, sia per merce sfusa che in buste, pacchetti, scatole preconfezionate, ovvero confezioni sottovuoto, in pacchi con involucro di foglio di alluminio, foderato di polietilene.
Le confezioni per la vendita al dettaglio devono riportare chiaramente in etichetta il nome botanico, il luogo di origine della droga, la parte della pianta (foglie, semi, etc.), la provenienza da coltivazioni o da raccolta spontanea, la data del raccolto, il genere merceologico, il lotto, la data di confezionamento, il peso netto, la data limite di utilizzazione. La provenienza da coltivazioni biologiche certificate

dev'essere chiaramente indicata in etichetta. Il prezzo del prodotto è per unità di peso superiore alla corrispondente droga non ottenuta per via biologica.

§ 39 - Alterazioni
È d'uso sostituire ogni anno le droghe detenute per il commercio con droghe del raccolto di annata, onde evitare decadenze per invecchiamento o alterazioni enzimatiche (muffe, parassiti, ecc..).
La possibile presenza di contaminanti è sintomo di alterazione; tra i più rilevanti si segnalano metalli pesanti (cadmio, piombo, arsenico), pesticidi e fitofarmaci (in conformità con il D.M 22.07.2003), radioattività (conformemente alle norme comunitarie), aflatossine.

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

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

§ 42 - Essenze
Le essenze od olii essenziali si ricavano dalla pianta officinale per distillazione in corrente di vapore, per trattamento con solventi, e talvolta con trattamento di grassi.
L'estrazione dell'essenza può avvenire presso lo stabilimento ovvero nel campo con attrezzature mobili.
Il valore commerciale delle essenze naturali dipende dal grado di purezza, dalla regione di provenienza, dal contenuto in terpeni e dalla resa di estrazione.
Per la vendita destinata ad uso industriale o di trasformazione si usano contenitori in metallo laccato o polietilene ad alta densità; per la vendita destinata al pubblico si usano di solito flaconcini di vetro, dal volume massimo di 10 ml.

- CAFFÈ, GENERI COLONIALI, DROGHE E SPEZIE

§ 43 - Clausola "visitata e gradita"

La vendita del caffè, del cacao, del pepe e degli altri generi coloniali alle condizioni "merce visitata e gradita" ed altre analoghe, esclude il compratore da ogni diritto al reclamo per la differenza di qualità o per qualsiasi altro titolo, quando il compratore abbia visitata ed accettata la merce.
Il ritiro della merce da parte del compratore equivale ad esplicita rinuncia alla visita e pertanto in tal caso la merce dovrà considerarsi come visitata e gradita, salvo che la stessa venga riscontrata non conforme a leggi o regolamenti vigenti.

§ 44 - Clausola "salvo vista campione"

La vendita alla condizione "salvo vista campione" si intende perfezionata in ogni sua parte se il compratore non comunica al venditore il suo "non gradimento" con lettera raccomandata spedita entro e non oltre 3 giorni dal ricevimento del campione.

§ 45 - Tare

Le tare del caffè crudo si calcolano secondo gli imballaggi usati dal Paese di origine.
Per il caffè tostato si calcola la tara reale.
Per il pepe e per gli altri generi coloniali, droghe e spezie, le tare si calcolano secondo gli imballaggi usati dal Paese d'origine.

§ 46 - Consegna

Le vendite possono essere effettuate per merce da nazionalizzare o per merce nazionalizzata.
Le vendite per merce da nazionalizzare prevedono la consegna franco magazzino doganale ove è depositata la merce e tutti gli oneri inerenti allo sdoganamento della merce sono a carico del compratore.
Nelle vendite per merce nazionalizzata la consegna del caffè, del cacao, del pepe e degli altri generi coloniali è fatta al domicilio del compratore oppure franco stazione ferroviaria o franco corriere negli altri casi.
La consegna "pronta" dei generi suddetti deve avvenire entro 8 giorni successivi alla stipulazione del contratto se si tratta di merce già nazionalizzata, disponibile nel magazzino del venditore, oppure entro 15 giorni se si tratta di merce da nazionalizzare o disponibile altrove.

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

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

§ 48 - Mediazione
Al mediatore intervenuto spetta una provvigione solo da parte del venditore in ragione dell'1% sul valore "schiavo dogana" del caffè crudo e delle altre droghe contrattate.

§ 49 - Provvigione
La percentuale di provvigione ai viaggiatori, piazzisti, rappresentanti o procacciatori d'affari è calcolata sul valore della merce "schiavo dogana" per il caffè crudo e le altre droghe.
Per il caffè tostato la provvigione si calcola sul prezzo comprensivo degli oneri doganali.

R) DROGHE E SPEZIE
(Vedi voce "Caffè, coloniali, droghe e spezie")

S) VENDITA DI PRODOTTI ORTOFRUTTICOLI AL MINUTO A PEZZO
Vengono commercializzati al minuto a pezzo i carciofi, qualunque ne sia la provenienza, nonché le altre verdure di produzione locale.
Vengono altresì vendute a pezzo le caldarroste e a cartoccio i lupini salati.

III - PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

A) LEGNA DA ARDERE

§ 1 - Contrattazioni

La legna da ardere alla produzione si contratta a misura, in cataste a metro stero o a peso, in quintali.
Le fascine si contrattano a numero (centinaia); raramente a misura.
Le piante in piedi si vendono a peso o a misura.
Le spese di atterramento, lavorazione, smacchio, trasporto e ripulitura relativa sono sostenute dal compratore.
Nel caso in cui le piante non siano vendute in piedi, ma bensì all'imposto, tali spese sono a carico del venditore.
Le piante in piedi si vendono anche a corpo; in una data superficie di bosco, le piante e la vegetazione cedua in essa esistenti non si ritengono tutte comprese nella vendita, giacchè è obbligo riservare le piante aventi funzione di matricine, nel numero, età, condizioni vegetative e distribuzione sul terreno previste dalla Legge Regionale Forestale 39/2000 e successive modifiche, dal Regolamento Forestale della Toscana (Decreto Presidente Giunta Regionale 8.8.2003 n. 48/r) e dai regolamenti adottati dagli enti locali e territoriali.

§ 2 - Trasporto

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

§ 3 - Classificazione

La legna da ardere suole classificarsi in legna grossa e legna minuta dolce o forte. Alla legna grossa appartengono le cataste, alla legna minuta le fastelle o fascine.
La catasta toscana, che aveva le seguenti misure in braccia: 6x2x2, equivalenti a metri steri 4,771, è ormai in disuso; attualmente il riferimento avviene a metro stero o a quintale, come detto inizialmente.
Si considera legna da ardere dolce il castagno, l'olmo, il tiglio, il pioppo, il salice, l'ontano, la robinia e le resinose; si considera legna forte la quercia (rovere, cerro, roverella, farnia, ecc.); il leccio, il faggio, il frassino, l'acero, l'ulivo ed in generale tutti i legnami di fibra compatta.

B) CARBONE VEGETALE

§ 4 - Contrattazioni
Le vendite si effettuano a peso o a misura di soma di due balle magonali toscane o romane.
Le balle magonali toscane di metri 1,47 per 0,94 pesano da 90 a 115 chilogrammi.
La balla magonale romana è di metri 1,50 per 0,80 e pesa da 70 a 95 chilogrammi.

§ 5 - Consegna
La consegna viene fatta man mano che il carbone è cotto.

§ 6 - Trasporto e imballaggio
Il venditore provvede alle spese di trasporto delle balle vuote dagli imposti camionabili al centro di produzione.
Le spese di imballatura sono a carico del venditore.
Le balle vengono fornite dal compratore.
Per la consegna fatta sul luogo di produzione, le spese di trasporto sono a carico del compratore; quando la merce è venduta posta sul camion, il trasporto dal luogo di produzione al posto di carico è sostenuto dal venditore, al quale compete anche la spesa di carico sul mezzo stesso.

§ 7 - Classificazione
Il carbone si classifica, a seconda della legna da cui proviene, in carbone forte se proveniente da legna forte, in carbone dolce se proveniente da legna dolce e in carbone di pigna o castagno adoperato per particolari usi industriali.
Il carbone di legna si suddivide poi in carbone di cannello e carbone di spacco.
Il carbone cannello assume la denominazione di pedagna oppure carbone di forteto.

§ 8 - Mediazione
Al mediatore, che interviene nella compravendita di legna da ardere, di fascine e di carbone vegetale, compete una provvigione dell'1,50 % a carico del venditore e dell'1 % a carico del compratore.

C) LEGNAME ROZZO
(Nessun uso accertato)

D) SUGHERO, ETC.
(Nessun uso accertato)

E) BOSCO DI ALTO FUSTO

§ 9 - Contrattazioni
Il bosco di alto fusto può essere costituito da piante di latifoglia e/o resinose.
Le piante in piedi si vendono a peso, a misura e a corpo.
Le spese di atterramento, lavorazione, smacchio, trasporto e ripulitura relativa sono sostenute dal compratore.
Nel caso in cui le piante non siano vendute in piedi, ma all'imposto, tali spese sono a carico del venditore.
Nella fase della commercializzazione i cimali delle piante di abete, utilizzati come alberini di Natale, sono contrattati a numero.

IV - PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA

A) PESCE FRESCO E CONGELATO
(Nessun uso accertato)

B) CACCIAGIONE
(Nessun uso accertato)

C) PELLI DA PELLICCERIA
(V. Cap. 8 – "Prodotti dell'industria delle pelli")

V- PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE

(Nessun uso accertato)

VI - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

A) RISO

§ 1 - Mediazione

Al mediatore viene corrisposta la provvigione dell'1% al q.le.

B) FARINA, SEMOLA E SOTTOPRODOTTI DELLA MACINAZIONE

§ 2 - Specie di vendita

Le farine, le semole, i cruscami e i sottoprodotti in genere sono contrattati a peso netto, in sacco, sfusi o cubettati.

§ 3 - Consegna

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

§ 4 - Spese di pesatura

I colli devono essere di peso uniforme.
La spesa di ripesatura alla consegna in arrivo è a carico del compratore.

§ 5 - Spese di facchinaggio

Le spese di facchinaggio o trasporto gravano sul compratore.

§ 6 - Pagamento

Il pagamento si effettua a trenta giorni, netto di sconto.

§ 7 - Mediazione

Al mediatore spetta, da entrambe le parti, una provvigione dell'1% in caso di compravendita di semola, del 2% nel caso di compravendita di farina e dello 0,50% nel caso di compravendita di sottoprodotti.

C) PASTE

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

§ 9 - Spese di facchinaggio
Le spese di facchinaggio sono a carico del venditore.

§ 10 - Pagamento
Il pagamento è effettuato a trenta giorni, netto di sconto.

§ 11 - Provvigione al mediatore
Al mediatore viene corrisposta una provvigione del 4% dal solo venditore per ogni tipo di pasta.

D) PRODOTTI DELLA PANETTERIA E PRODOTTI DOLCIARI
(Nessun uso accertato)

E) ZUCCHERO

§ 12 - Contrattazioni
Il grossista venditore non risponde della qualità quando lo zucchero è consegnato nell'imballaggio originale, salve eventuali avarie da accertare all'atto del ricevimento.
Nelle vendite effettuate dai grossisti il pagamento avviene in contanti netto di sconto.

F) CARNI FRESCHE, CONGELATE, PREPARATE E FRATTAGLIE

- COMMERCIO ALL'INGROSSO DELLE CARNI FRESCHE E CONGELATE

§ 13 - Contrattazioni delle carni fresche
Le carni fresche vengono vendute dai grossisti ai dettaglianti direttamente, tramite rappresentante e anche su commissione.
Il commercio all'ingrosso delle carni viene effettuato, inoltre, a libera contrattazione sia presso i magazzini dei grossisti sia presso la Mercafir.

La carne fresca viene contrattata a mezzene o in tronconi (coscio con lombata e sei costole senza falda) o in selle (due tronconi uniti) o in lombate o in tronconi tondi (due cosci vuoti senza lombate). Le carni possono essere vendute anche sottovuoto.
I prezzi delle carni fresche si intendono franco mercato in Firenze.

§ 14 - Contrattazione delle carni congelate
(Nessun uso accertato)

- CARNI PREPARATE

§ 15 - Salsiccia
La salsiccia con carne suina ha in genere una percentuale dal 30 al 40% di grasso e dal 60 al 70% di magro.
Le salsicce possono essere preparate con carni di altre specie animali.

§ 16 - Soprassata
La soprassata viene preparata in genere con testa, lingua, guancia, pancetta e cotiche di suino.

§ 17 - Salame
Il salame toscano viene preparato con sola carne suina con percentuale massima del 35% di grasso suino.
Per essere qualificato come "stagionato" deve avere almeno un mese di stagionatura naturale; viene garantito per non meno di tre mesi dalla consegna per le pezzature inferiori ad un chilogrammo e per un periodo maggiore per le pezzature superiori ad un chilogrammo.

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

§ 19 - Consegna dei salumi
La consegna dei salumi si intende effettuata franco magazzino del compratore.

§ 20 - Prosciutto - consegna
Nei rapporti tra venditore e grossista la consegna del prosciutto si intende effettuata franco magazzino del compratore.

G) PESCI PREPARATI

-MERLUZZI

§ 21 - Specie di vendita
I grossisti e gli importatori acquistano lo stoccafisso ed il baccalà in balle a peso lordo di imballaggio, cioè tela per merce. I dettaglianti acquistano il prodotto confezionato in vaschette termosaldate da kg. 5, ciascuna al netto.

§ 22 - Stoccafisso
Il Merluzzo (Gadus Morrhua) completamente essiccato all'aria prende la denominazione di stoccafisso.

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

§ 24 - Baccalà
Il merluzzo (Gadus Morrhua) aperto e salato chiamasi baccalà.

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

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

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

Le pezzature sono così contrassegnate:

A.A.A:	10/20	pesci per balla
A.A.:	20/30	" " "
A.:	30/40	" " "
B.:	40/60	" " "
C.:	60/80	" " "
D.:	80/100	" " "

§ 26 - Filetti di baccalà salato o filettoni
Con tale denominazione si intende il baccalà al quale sono state tolte spine, alette e coda.
I filettoni sono contrattati con la pelle.
I grossisti e gli importatori acquistano i filettoni confezionati in casse a peso netto di kg. 25 o kg. 47. I dettaglianti acquistano il prodotto confezionato in vaschette termosaldate da kg. 5 ciascuna al netto.
I filettoni sono contraddistinti dalle seguenti pezzature:

100/200 gr	per filetto
200/400 gr	per filetto
400/700 gr	per filetto
700/1000 gr	per filetto
oltre 1000 gr	per filetto

- ALTRI PESCI

§ 27 - Alici
Le alici salate sono confezionate in latte o stagne da Kg. 2 ½, 5 o 10.

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

§ 29 - Salacche
Le salacchine importate dal Portogallo e le salacche importate dall'Inghilterra sono vendute in fusti e in zangole e il peso si determina defalcando dal peso lordo una tara del 12%; sono vendute anche in cassette a peso netto pesce da kg. 4.

§ 30 - Aringhe
Le aringhe argentate arrivano dall'origine in cassette da Kg. 8 netto, in terzini da Kg. 20 netto, in mezzi barili da Kg. 30 netto.
Le aringhe argentate ed affumicate sono vendute in cassette di kg. 4 netto.

§ 31 - Peso delle latte
L'indicazione del peso della latta fa riferimento al formato. La contrattazione avviene per numero di latte.

H) PRODOTTI SURGELATI
(Nessun uso accertato)

I) CONSERVE ALIMENTARI
(Nessun uso accertato)

L) LATTE E DERIVATI
(Nessun uso accertato)

M) OLIO DI OLIVA

§ 32 - Contrattazioni e campioni
I contratti di compravendita di olio di oliva si stipulano a peso sopra campione.[2]
Il compratore trattiene il campione presso di sé fino al ricevimento della partita.
L'olio viene di solito consegnato dal venditore in recipienti forniti dal compratore.
La spesa per il riempimento dei succitati recipienti è a carico del venditore.
Si usa contrattare l'olio tanto a pronta consegna quanto a termine dilazionato; in questo caso, quando si tratti di un lungo periodo, il venditore deve custodire l'olio in località adatta e procedere a tempo opportuno ai travasi regolari; se un difetto viene preso dall'olio, in conseguenza di negligenza del venditore, dopo avvenuta la contrattazione il compratore ha diritto di rifiutare la partita.
La consegna dell'olio viene fatta ordinariamente all'orciaia o magazzino del venditore; qualche volta, specialmente per le partite di poca importanza, la consegna si fa al magazzino del compratore.

[2] Il prelievo dei campioni è attualmente regolato da norme di legge.

§ 33 - Difetti della merce
I difetti che rendono deprezzabili gli olii di oliva commestibili sono i seguenti: la muffa o funga, il rancidimento, la morchia, il verme, il fumo, il riscaldo, l'eccesso di amaro, l'inacetimento o avvinamento e il sapore metallico. Tra i difetti sono da contemplare anche i sapori particolari di lavorazione quali il fiscolo per gli olii provenienti da frantoi tradizionali e il cloro per quelli provenienti da frantoi a ciclo continuo. Un deprezzamento può derivare anche da sapori particolari di nascita, comunemente chiamati "di provenienza".

§ 34 - Clausola "circa"
Nelle compravendite di olio di oliva effettuate con la clausola "circa", è in facoltà del venditore di consegnare il 5% in più o in meno; analogamente, è in facoltà del compratore ritirare il 5% in più o in meno. Per gli olii certificati il pagamento non avviene comunque prima del rilascio dell'attestazione della denominazione di origine da parte della Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura o di altro organo competente.

§ 35 - Vendita delle olive sulla pianta
Il proprietario o il conduttore del fondo individua, attraverso riferimenti catastali, l'appezzamento di terreno per il quale cede all'acquirente la globalità delle olive presenti sulle piante; l'acquirente provvede alla raccolta a sue spese e con propri mezzi delle olive che divengono di sua proprietà al momento della separazione dei frutti dalla pianta.
L'acquirente si assume interamente ogni onere, rischio e spesa inerente la raccolta.
Ultimata la raccolta, si procede al peso delle olive. Il prezzo viene corrisposto dall'acquirente al venditore al termine delle operazioni di raccolta ed in un'unica soluzione, con conseguente rilascio della fattura.
La frangitura delle olive è effettuata a cura e a carico del proprietario del fondo il quale, per questo fatto, si riserva il diritto di riscuotere l'aiuto comunitario alla produzione di olive.

- OLIO LAMPANTE

§ 36 - Olio lampante
Per olio di oliva lampante per raffineria si intende olio proveniente dai fondi, dal cosidetto "inferno" o non commestibili per acidità superiore a quella prescritta o per gusti sgradevoli, esclusi gli olii estratti con solfuro o qualsiasi miscela in genere.

§ 37 - Contrattazione degli olii lampanti: reversibilità
Le contrattazioni dell'olio d'oliva lampante si fanno in base ad una percentuale di acidità (espressa in acido oleico), dichiarata in contratto, con un conguaglio detto "reversibilità". Sulla piazza di Firenze l'olio lampante si contratta con base di acidità di cinque gradi.
Per la differenza di acidità, in eccedenza o in diminuzione, rispetto al pattuito, si calcola la reversibilità (conguaglio) in ragione dell'1% sul prezzo, per grado o frazione di grado, fino ad un massimo di tre gradi; dell'1,5% per i due gradi successivi; del 2 % per ulteriori due gradi.
Oltre tale limite il compratore ha diritto di rifiutare la merce.

§ 38 - Tolleranze ed abbuoni
Negli olii di oliva lampanti è tollerata una impurità ed umidità fino allo 0,50 % complessivamente; l'eventuale eccedenza viene dedotta dal peso.
Se la percentuale di impurità ed umidità complessivamente supera il 3% il compratore ha diritto di rifiutare la merce o pretenderne un abbuono del 2% sul peso.

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

- OLIO DI OLIVA ESTRATTO CON SOLVENTI

§ 40 - Olio estratto con solventi
Per olio estratto con solventi si intende il prodotto dell'estrazione dalle sanse vergini d'oliva mediante solventi come tricloruro di etilene, esano, ecc.

§ 41 - Vendita su campione
Nei contratti di compravendita fatti su campione, questo viene prelevato dal compratore e dal venditore, oppure dal loro rappresentante, o dal mediatore: su ogni campione vengono apposti i sigilli del venditore e del compratore; il quale ultimo trattiene il campione presso di sé fino a ricevimento della partita.
La consegna, di regola, avviene presso il sansificio franco su automezzo.
Il pagamento salvo diversa pattuizione viene effettuato di norma per il 90% alla consegna della merce e per il rimanente 10% dopo l'analisi.

§ 42 - Tolleranza di materie eterogenee
Nell'olio d'oliva estratto con solventi ad esano è tollerata una quantità di materie di natura diversa dall'olio (acqua od impurità) fino all'1%; nel caso invece si tratti di lavorazione di olii al tricloroetilene la tolleranza è del 3%.
Qualora il contenuto di dette materie eterogenee risulti superiore al 3%, senza però oltrepassare il 6%, il compratore non può rifiutare la merce, ma ha diritto ad un abbuono corrispondente alla quantità di materie eterogenee presenti che supera la tolleranza del 3%. Nel caso di lavorazione a mezzo di esano qualora il contenuto di materie eterogenee risulti superiore all'1% senza però oltrepassare il 3% il compratore non può rifiutare la merce ma ha diritto ad un abbuono corrispondente alla quantità di materie eterogenee presenti che superano la tolleranza del 2%.
Un olio estratto con solventi, nel quale il contenuto di materie eterogenee superi il 6%, può essere rifiutato salvo accordi diversi tra le parti contraenti. Nel caso della lavorazione a mezzo di esano l'olio può essere rifiutato se il contenuto delle materie eterogenee superi il 3%.
Negli olii che superano il 3% di impurità, la determinazione dell'acidità viene fatta sul filtrato secco.

§ 43 - Abbuoni
Le contrattazioni avvengono fissando un minimo ed un massimo di acidità nell'ambito di 5°.
Qualora l'acidità sia compresa nei limiti convenuti si ha un abbuono di prezzo a favore dell'acquirente per ogni grado o frazione di grado eccedente secondo i parametri concordati tra le parti nella singola contrattazione; questo per olii fino a 20°.
Per acidità superiore ai 20° la reversibilità viene concordata al momento della contrattazione fra venditore ed acquirente.

N) OLI E GRASSI VEGETALI PER USI ALIMENTARI E INDUSTRIALI

- OLIO DI SEMI

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

§ 45 - Prezzo
Nelle vendite di olii di semi rettificati (commestibili) nel prezzo è compresa l'imposta di fabbricazione già pagata dalla raffineria; ne è esclusa l'I.V.A.
Nelle vendite di olio di semi greggio, dal prezzo si intendono escluse l'imposta di fabbricazione e l'I.V.A. che restano a carico del compratore.

O) OLI GRASSI E ANIMALI PER USI ALIMENTARI E INDUSTRIALI

- GRASSI ANIMALI

§ 46 - Lardo salato: classifica
Per la vendita del lardo salato si esegue la seguente classifica:
- mezzana da Kg. 12 a 15;
- mezzana da Kg. 16 a 20;
- mezzana oltre i 20 Kg.

Detta classifica vale ai fini della quotazione della merce in quanto il maggior pregio è dato dallo spessore del lardo e quindi dal suo maggior peso. Le vendite sono trattate anche per pezzature in sorte, per merce vista e gradita.

§ 47 - Provvigioni al rappresentante
Al rappresentante viene corrisposta dal solo venditore la provvigione dell'1,50%, nella vendita di strutto, e una provvigione, sempre dal solo venditore, che può variare dal 2% al 3% nella vendita del lardo salato.

P) VINI

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

§ 48 bis - Vendita per il piccolo commercio
Oltre alla commercializzazione a mezzo di contenitori in vetro nelle varie tipologie e capacità, è di uso comune anche l'utilizzo di contenitori sottovuoto, denominati "bagging box", o di altri contenitori tecnici di pratica diffusa (fusti d'acciaio).

§ 49 - Campioni ed analisi
Nei contratti di compravendita fatti su campione, questo viene prelevato dai recipienti che contengono la partita dallo stesso venditore e dal mediatore

intervenuto, e consegnato al compratore, perché questi possa accertare tutti i requisiti del prodotto.
In tal caso il compratore si riserva il diritto di verificare di presenza se il campione consegnatogli corrisponde al contenuto dei recipienti in trattazione.
Nei contratti stipulati "in cantina" il campione di saggio viene estratto dalle due parti e conservato dal compratore ed eventualmente anche dal venditore.
Nei contratti stipulati a grado vengono prelevati all'atto della consegna 4 campioni a cura del venditore alla presenza dell'acquirente o di suo incaricato.
Di detti quattro campioni che vengono sigillati, due vengono consegnati al compratore e due vengono trattenuti dal venditore.
Ciascuna delle due parti invia uno dei campioni in suo possesso al laboratorio di analisi di sua fiducia indicato nel contratto.
La gradazione del prodotto viene determinata in base alla media delle risultanze dei due certificati di analisi. In caso di disaccordo la gradazione del prodotto è quella stabilita dal certificato di analisi rilasciato dal laboratorio indicato di comune accordo tra le parti cui viene inviato un altro campione.

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

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

§ 52 - Trasporto
Se il vino è venduto alla cantina del venditore, ogni spesa di consegna sta a carico di questi ed ogni eventuale danno durante il trasporto rimane a carico del compratore.
Se il trasporto invece è assunto dal venditore a propria cura, questi è responsabile dei danni eventuali che possono avvenire durante il trasporto.

§ 53 - Pagamento
Il pagamento avviene a 30 giorni dal ricevimento della merce.
Per i vini DOC e DOCG il pagamento non avviene comunque prima del rilascio della attestazione della denominazione di origine da parte della competente

Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura o di altro organo competente.

§ 54 - Avarie
Non si suggellano i recipienti di proprietà del venditore rimasti in deposito presso il medesimo, perché la custodia e la conservazione del vino vengono affidate all'onestà del predetto, che ne rimane garante fino al termine stabilito per la consegna.
Il compratore può ricusare il vino acquistato, quando, stabilito l'obbligo da parte del venditore della custodia e conservazione fino ad una determinata epoca e presentandosi il compratore in tempo utile a ritirarlo, lo riscontrasse avariato o non conforme al campione. Anche se solo in parte il vino precedentemente contrattato non corrisponde al campione, il compratore può rifiutarsi di ritirare l'intera partita. Scaduto il termine stabilito per la consegna, le avarie e i danni che possono verificarsi rimangono a carico del compratore.

§ 55 - Mediazione
Il mediatore ha diritto alla seguente provvigione: dal venditore, il 2% del valore della merce, dal compratore l'1%.

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

§ 57 - Vino da mescita
Per vino da mescita si intende un vino bianco avente una gradazione non inferiore agli 11,5° di alcool svolto o un vino rosso avente una gradazione non inferiore ai 12° di alcool svolto.

Q) ALCOOL E LIQUORI

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

La vendita al dettagliante negli imballaggi consentiti dalla legge viene effettuata alla condizione di "franco domicilio".
Il prezzo è stabilito per imballaggio unitario comprensivo del recipiente immediato.
Il pagamento viene effettuato a 30 giorni dalla data fattura senza sconto.

§ 59 - Alcool denaturato: contrattazioni
L'alcool denaturato viene acquistato da parte del grossista o del dettagliante in confezioni, recipienti a perdere, con pagamento per contanti.

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

R) BIRRA
(Nessun uso accertato)

S) ACQUE MINERALI, GASSOSE E GHIACCIO
(Nessun uso accertato)

T) VENDITA DI PRODOTTI ALIMENTARI AL MINUTO A PEZZO
Sono venduti al minuto a pezzo i seguenti prodotti alimentari:

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

VII - PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL TABACCO

(Nessun uso accertato)

VIII - PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLE PELLI

A) PELLI CONCIATE

§ 1 - Unità di base di contrattazione

Le pelli conciate a vegetale vengono trattate a peso o a piede quadrato; le pelli trattate a concia minerale vengono vendute a metro quadro.
È consentito un arrotondamento fino al 2%.

§ 2 - Imballaggio

L'imballaggio delle merci è gratuito.

§ 3 - Tolleranze

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

§ 4 - Mediazione

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

B) LAVORI IN PELLE E CUOIO

(Nessun uso accertato)

C) PELLI GREZZE

- PELLI SALAMOIATE DA MACELLO

§ 5 - Classificazione delle pelli

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

- vitelli quadrati da Kg. 3 a 6;
- vitelli quadrati da Kg. 6 a 8;

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

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

§ 6 - Pelli gropponate

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

§ 7 - Croste

Per le croste spaccate o semilavorate, valgono i medesimi usi delle pelli grezze.

§ 8 - Vendita a peso

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

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

§ 9 - Tolleranza
Anche per le pelli vendute in classifica è ammessa una tolleranza per qualche pelle difettosa con abbuoni di merito.

§ 10 - Consegna
All'atto della consegna, che ha luogo al domicilio del venditore, si procede alla verifica della merce in qualità e peso.

§ 11 - Tolleranza sulla quantità e sul peso
Il quantitativo di pelli da consegnare è quello indicato in contratto: qualora sia stata stabilita la clausola "circa", il venditore ha facoltà di consegnare il 5% in più o in meno rispetto al numero di pelli indicate in contratto.
Quando nel contratto sono segnate le quantità minime e massime, è facoltà del venditore di consegnare entro tali limiti, senza però ulteriori tolleranze.
Quando invece si indica il peso della partita, con l'espressione "circa" si sottintende una tolleranza sul peso stesso del 5% in più o in meno.

§ 12 - Indicazione degli estremi minimi e massimi e media di peso
Nei contratti di vendita di lotti di pelli salamoiate (compresi i gropponi e i frassami) sono precisati, oltre la categoria e la qualità delle pelli vendute, anche gli estremi minimi e massimi di peso, nonché il peso medio di ciascuna pelle.
Gli estremi minimi e massimi non ammettono tolleranze, mentre sulla media indicata è ammessa una tolleranza del 3% in più o in meno.

§ 13 - Prezzo
Per le pelli di provenienza estera, il prezzo indicato in contratto si intende per pelli sane e mercantili, provenienti dalla normale macellazione nella provincia di Firenze e limitrofe.

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

§ 15 - Abbuoni
Se la vendita è fatta in partite di ricetta originale, si accordano i seguenti abbuoni:
- pelli provenienti da mortalità per epidemia, il 10%;
- pelli con difetti di scortico (buchi, tagli, rasature), abbuoni proporzionali all'entità del danno;

- vitelli erbivori, il 30%;
- vitelli di seconda scelta, il 10%;
- vitelli di terza scelta, il 20%;
- vitelli di quarta scelta, dal 30% al 40%;
- pelli macchiate e lascianti pelo, dal 5 al 15%.

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

§ 16 - Mediazione

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

- PELLI BOVINE GREZZE ESOTICHE DI IMBARCO O VIAGGIANTI E PELLI PREGIATE GREZZE SALATE DA ALLEVAMENTO E SELVATICHE

§ 17 - Ordinazioni

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

Gli ordini, salvo che non siano su un'offerta ferma, vengono sempre accettati per quanto il tempo e salvo il venduto, con un termine definitivo utile per la risposta e nella formula generica per fax, posta elettronica, telex o telegramma.

Il termine per la risposta per fax, posta elettronica, telex o telegramma varia, a seconda dei diversi luoghi di origine, da uno a due giorni.

§ 18 - Contrattazione

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

§ 19 - Clausola "condizione d'origine"

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

§ 20 - Qualità delle pelli
Le pelli di provenienza estera sono secche (secche ordinarie e seccate all'ombra), salate secche, salate fresche, salamoiate e Wet Blue; le pelli di origine India e Africa possono essere anche arsenicate.

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

§ 22 - Tare per imballaggio
Le tare per imballaggio usualmente applicate sono le seguenti:
- India: 5 lbs. a balla per le secche e le salate secche; tara reale per le salamoiate;
- Australia: tara reale per pelli spedite in sacchi o barili;
- Cina: 5 lbs. per balla;
- Giava: Kg. 1 per balla;
- Abissinia, Arabia, Eritrea, Somalia, Mombasa, Sudafrica: peso reale della corda.

§ 23 - Consegna e imbarco
L'imbarco e le consegne avvengono nel termine da un mese a tre mesi decorrenti dalla conferma di vendita.

§ 24 - Condizioni di peso: tolleranza calo
Le condizioni di peso sono le seguenti:
- India: peso di imbarco con tolleranza calo del 2% per le pelli secche, del 3% per le salate secche, del 10% per le salamoiate, del 2% per le secche arsenicate (Calcutta);
- Plata: peso di sbarco per le pelli secche, peso di frigorifero finale per le pelli salate fresche frigorifero, peso di sbarco per le pelli salate fresche "tipo frigorifero", "carnicceria" e "campos";

- Brasile: peso di sbarco e/o franchigia 2% per le pelli secche, peso di sbarco e/o franchigia 5 % per le pelli fresche;
- Centroamerica e Sudamerica del Pacifico: peso riconosciuto allo sbarco;
- Australia: peso di imbarco con tolleranza calo del 5% per le pelli salamoiate, tolleranza del 3% per le salate secche;
- Cina: peso di imbarco con tolleranza calo del 3%;
- Giava: peso di imbarco con tolleranza calo del 2%;
- Sudafrica: per pelli secche e salate secche franchigia 2%; per le salate fresche franchigia del 5% ed occasionalmente anche peso sbarco;
- Abissinia e Mombasa: peso di imbarco con tolleranza calo del 2% per le pelli secche;
- Arabia, Eritrea e Somalia: peso di sbarco.

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

§ 25 - Contrattazioni

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

§ 26 - Mediazione

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

- PELLI OVINE E CAPRINE

§ 27 - Contrattazioni delle pelli di agnello e capretto

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

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

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

§ 28 - Contrattazione delle pelli di montone
Le pelli di montone vengono trattate in ricetta, con esclusione delle pelli di scarto e morticine, che vengono prezzate a parte con una riduzione dalla metà a due terzi.
La ricetta originale può variare, a seconda delle epoche, in tosi, mezze lane o lanute, con sostanziali spostamenti di valutazione.
Le pelli tosate dopo la scuoiatura sono escluse dall'assortimento e trattate a parte.

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

§ 30 - Mediazione
Per la mediazione valgono gli usi comuni alle pelli bovine.

- PELLI DI CONIGLIO E DI LEPRE

§ 31 - Contrattazioni
La vendita delle pelli di coniglio nel commercio all'ingrosso viene fatta a peso.
Le pelli possono essere secche, fresche o fresche salate.
Nelle trattative viene dichiarato dal venditore, a meno che la vendita non sia fatta in monte, il peso per cento pelli, la destinazione delle pelli, cioè se per concia o per cappelleria, e la composizione dei colori in percentuale.
È riconosciuta una tolleranza per il calo percentuale da stabilirsi tra le parti.

§ 32 - Difetti
Per pelli difettose si intendono quelle rovinate dalle tarme, quelle ribollite fortemente per cattiva essiccazione che lasciano cadere il pelo e le pelli che per cattiva conservazione a contatto dei pavimenti abbiano subito avaria del pelo.
Le pelli scartate vengono trattate a parte.

- PELLI PREGIATE DA PELLICCERIA

§ 33 - Contrattazioni
La vendita viene effettuata a pelle, dichiarando l'origine, le qualità, la taglia e il colore. Per le pelli di persiano, volpe, visone, cincillà, zibellino, castoro, opossum e lontra, viene, inoltre, indicato se sono di allevamento o selvaggi e se si tratta di

maschi o femmine; per le pelli selvagge di foca, leopardo, ghepardo, ocelot, viene indicato se si tratta di maschi o femmine.

IX- PRODOTTI DELL'INDUSTRIA TESSILE

Sussistono usi conformi con quelli della provincia di Prato.

X - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO

A) CAPPELLI

(V. Sezione "Confezioni in genere per l'abbigliamento")

B) VESTITI E BIANCHERIA

- CONFEZIONI IN GENERE PER L'ABBIGLIAMENTO

§ 1 - Sfera di applicazione

Gli usi che seguono si applicano nei rapporti che hanno per oggetto le confezioni per le quali sono stati impiegati tessuti di lana, di cotone, etc., ad eccezione dei tessuti di maglia.

§ 2 - Ordinazioni relative al mercato nazionale

Le ordinazioni conferite a mezzo di intermediari sono sempre "salvo approvazione della Casa", mentre sono impegnative per il compratore.
L'ordine si intende accettato e confermato se non viene rifiutato dalla casa entro 15 giorni dal ricevimento.
Il venditore può peraltro inviare una conferma d'ordine in duplo, chiedendo che il compratore gliene restituisca una copia firmata.

§ 3 - Disposizioni

Le disposizioni sono passate all'atto dell'ordinazione. Nei casi di "ordini a disporre" deve essere stabilito il termine entro il quale le disposizioni debbono essere passate.

Il venditore ha diritto di annullare la parte di ordine non disposta e di esigere il risarcimento dei danni nei confronti del compratore che, diffidato con lettera raccomandata o con altra comunicazione idonea, si astenga o si rifiuti di passare la disposizione.

§ 4 - Consegne
Per le consegne a termine il venditore ha diritto a una tolleranza di 15 giorni.

§ 5 - Spedizioni
La merce viaggia sempre a rischio e pericolo del contraente che assume l'onere del trasporto.
Al venditore fa carico l'obbligo di dichiarare il valore della merce sulla bolla di accompagnamento.
Nei casi di avaria durante il trasporto dovuta ad imballo insufficiente o irregolare, i danni sono a carico del venditore.
Se la merce è venduta "porto franco", il vettore è scelto dal venditore. Se la merce è venduta in "porto assegnato", il compratore è tenuto ad indicare il vettore di sua fiducia al momento dell'ordine: in mancanza di tale indicazione il venditore può provvedere alla spedizione con i mezzi che più ritiene idonei nell'interesse del compratore.

§ 6 - Reclami
I reclami per vizi o difetti apparenti devono essere denunciati al venditore con lettera raccomandata, telegramma, telex o telefax spedito, a pena di decadenza, non oltre 10 giorni dalla presa in consegna della merce da parte del compratore.
A seguito di reclami, riconosciuti da entrambi i contraenti, per i quali non sia stato concordato un adeguato bonifico, il compratore ha diritto di restituire la merce difettosa in porto assegnato, dopo aver concordato con il venditore il modo di spedizione, salvo sempre il disposto degli artt. 1493 e 1494 c.c.

§ 7 - Tolleranza
Sulle misure è ammessa una tolleranza del 2% in più o in meno.
Sulla quantità è ammessa una tolleranza del 5% in più o in meno rispetto a quanto indicato nella conferma d'ordine, purché sia rispettato l'assortimento previsto.
Qualora l'ordine non consenta al venditore di raggiungere il minimo produttivo occorrente per ordinare il tessuto, questi può ridurre le consegne fino al 25% del numero delle varianti, dandone notizia al compratore; oltre tale termine dovrà essere richiesto il consenso del compratore.

Per quanto concerne i vari materiali impiegati nella fabbricazione del prodotto finale valgono le rispettive tolleranze facenti parte della presente raccolta di usi.

§ 8 - Pagamenti
È uso non concedere decorrenze ai pagamenti, tranne che nei casi di consegna anticipata rispetto al termine pattuito.

- CONFEZIONI IN GENERE DI MAGLIERIA

§ 9 - Sfera di applicazione
Gli usi che seguono si applicano nei rapporti che hanno per oggetto le confezioni per le quali sono stati impiegati tessuti di maglia o prodotte direttamente dal filato.

§ 10 - Ordinazioni relative al mercato nazionale
Le ordinazioni conferite a mezzo di intermediari sono sempre "salvo approvazione della Casa", mentre sono impegnative per il compratore.
L'ordine si intende accettato e confermato se non viene rifiutato dalla Casa entro 15 giorni dal ricevimento.
Il venditore può peraltro inviare una conferma d'ordine in duplo, chiedendo che il compratore gliene restituisca una copia firmata.

§ 11 - Disposizioni
Le disposizioni sono passate all'atto dell'ordinazione. Nei casi di "ordini a disporre" deve essere stabilito il termine entro il quale le disposizioni debbono essere passate.
Il venditore ha diritto di annullare la parte di ordine non disposta e di esigere il risarcimento dei danni nei confronti del compratore che, diffidato con lettera raccomandata o con altra comunicazione idonea, si astenga o si rifiuti di passare la disposizione.

§ 12 - Consegne
Per le consegne a termine il venditore ha diritto a una tolleranza di 15 giorni.

§ 13 - Spedizioni
La merce viaggia sempre a rischio e pericolo del contraente che assume l'onere del trasporto.
Al venditore fa carico l'obbligo di dichiarare il valore della merce sulla bolla di accompagnamento.

Nei casi di avaria durante il trasporto dovuta ad imballo insufficiente o irregolare, i danni sono a carico del venditore.
Se la merce è venduta "porto franco", il vettore è scelto dal venditore.
Se la merce è venduta in "porto assegnato", il compratore è tenuto ad indicare il vettore di sua fiducia al momento dell'ordine: in mancanza di tale indicazione il venditore può provvedere alla spedizione con i mezzi che più ritiene idonei nell'interesse del compratore.

§ 14 - Tolleranza
Sui dati tecnici stabiliti in contratto o indicati nei listini è ammessa una tolleranza, in più o in meno, del 5% sul peso e del 3% sulle dimensioni degli articoli confezionati.
La tolleranza sui pesi di ogni articolo si intende riferita al peso medio di una partita o spedizione.
Per gli articoli venduti a peso, si fattura il peso netto da carte o da imballo. È ammessa sul peso una tolleranza massima fino all'1%.
Sulla quantità è ammessa una tolleranza del 5% in più o in meno rispetto a quanto indicato nella conferma d'ordine, purché sia rispettato l'assortimento previsto.
Qualora l'ordine non consenta al venditore di raggiungere il minimo produttivo occorrente per ordinare il filato, questi può ridurre le consegne fino al 25% del numero delle varianti, oltre tale limite, dovrà essere richiesto il consenso del compratore.

§ 15 - Reclami
I reclami per vizi e difetti apparenti devono essere denunciati al venditore con lettera raccomandata, telegramma, telex o telefax, spedito, a pena di decadenza, non oltre 10 giorni dalla presa in consegna della merce da parte del compratore.
A seguito di reclami, riconosciuti da entrambi i contraenti, per i quali non sia stato concordato un adeguato bonifico, il compratore ha diritto di restituire la merce difettosa in porto assegnato, dopo aver concordato con il venditore il modo di spedizione, salvo sempre il disposto degli artt. 1493 e 1494 c.c.

§ 16 Pagamenti
È uso non concedere decorrenze ai pagamenti, tranne che nei casi di consegna anticipata rispetto al termine pattuito.

C) CALZATURE

§ 17 - Ordini od offerte
a) Ogni ordine consiste in uno scritto, datato e firmato dall'acquirente e indirizzato direttamente al venditore o rimesso tramite un agente o viaggiatore di commercio.
Detto ordine scritto conterrà, oltre ai dati anagrafici e fiscali dell'acquirente:

- il riferimento e la descrizione dell'articolo ordinato;
- il numero di paia ordinate con la precisazione delle misure;
- il prezzo di ogni paio;
- le condizioni, modalità e termini di pagamento;
- le condizioni, modalità e termini di consegna.

b) Gli ordini inviati direttamente dall'acquirente al venditore richiederanno una espressa accettazione di quest'ultimo.

§ 18 - Prezzi
I prezzi sono comprensivi dell'imballaggio.

§ 19 - Spedizioni e consegne
Se la merce è venduta "porto franco", il vettore è scelto dal venditore.
Se la merce è venduta in "porto assegnato", il compratore è tenuto ad indicare il vettore di sua fiducia al momento dell'ordine; in mancanza di tale indicazione il venditore può provvedere alla spedizione con i mezzi che più ritiene idonei nell'interesse del compratore.
La merce viaggia sempre a rischio e pericolo del contraente che assume l'onere del trasporto. Al venditore fa carico l'obbligo di dichiarare il valore della merce sulla bolla di accompagnamento ai fini assicurativi.
Nei casi di avaria durante il trasporto dovuta ad imballo insufficiente o irregolare, i danni sono a carico del venditore.

§ 20 - Termini di consegna

La consegna dovrà avvenire mediante spedizione o messa a disposizione dell'acquirente, entro il termine indicato nell'ordine. Il suddetto termine potrà essere perentorio, essenziale o meno.

Normalmente il termine non è perentorio, salvo quanto previsto al successivo comma a):

a) Qualora nell'ordine sia stabilito un termine essenziale o perentorio di consegna (indicato con l'espressione "non oltre", od altro equivalente), l'acquirente, in caso di mancato rispetto di detto termine, avrà il diritto di considerare risolto il contratto, senza preventiva messa in mora dal venditore e di chiedere il risarcimento del danno.

b) Qualora la perentorietà o essenzialità del termine non risulti dall'ordine, si applicano le seguenti norme:

b1) se la consegna non avviene entro il termine pattuito, il compratore dovrà mettere in mora il venditore con lettera raccomandata o con comunicazione idonea, físsandogli ulteriore termine non minore di 10 giorni lavorativi dalla data di ricezione della messa in mora ed indicando esplicitamente se, trascorso invano detto termine, il contratto si considererà risolto, salvo il diritto del compratore, al risarcimento dei danni o se pure la consegna potrà avvenire anche in seguito, dietro riconoscimento da parte del venditore di una penale;

b2) se entro 20 giorni anteriori alla scadenza del termine di consegna il venditore avrà avvertito con raccomandata che egli non sarà in grado di effettuare la consegna nel termine convenuto, indicando una nuova data non eccedente 20 giorni di proroga dal termine inizialmente convenuto il compratore avrà diritto di risolvere il contratto con lettera raccomandata da inviarsi entro 10 giorni dalla data di ricezione della comunicazione del venditore. In difetto, la nuova data indicata dal venditore sarà considerata come accettata e costituirà "termine perentorio" di consegna. In quest'ultima ipotesi si applicherà quanto previsto sub *a)*.

§ 21 - Condizioni e modalità di pagamento

La condizione di pagamento è stabilita dal contratto in cui si definiscono i termini di pagamento e gli eventuali sconti.

§ 22 - Ritardi nel pagamento

Qualora il pagamento non venga effettuato entro il termine pattuito, il venditore, ove siano in corso ulteriori commesse, potrà, senza pregiudizio dei suoi diritti, sospendere o annullare le consegne, o richiedere con lettera raccomandata il pagamento anticipato o adeguate garanzie.

§ 23 - Reclami
Le merci contestate per vizi o difetti di qualità non possono essere spedite di ritorno, se non dietro autorizzazione del venditore, tranne nel caso che il reclamo non sia stato preso in considerazione entro 10 giorni dalla sua presentazione, e dopo una ulteriore diffida. Per vizi e difetti occulti i resi sono possibili fino ad un anno.
Nel caso di accettazione del reclamo da parte del venditore, la merce sarà restituita in "porto franco", dopo aver concordato con il venditore il modo di spedizione.

D) GUANTI, OMBRELLI E ACCESSORI
(V. Sezione "Confezioni in genere per l'abbigliamento")

E) LAVORI IN PAGLIA ED ALTRE MATERIE VEGETALI E ARTIFICIALI DA INTRECCIO

- MATERIE PRIME

§ 24 - Definizione
La paglia lavorata a Firenze è di provenienza da vari mercati esteri: Cina, Madagascar, Equador, Filíppine ecc.

§ 25 - Altre materie prime vegetali e artificiali da intreccio. Definizioni
Fra le molte materie prime da intreccio hanno particolare rilevanza:

a) *Materie vegetali*

- Raffía (o rafia), ricavata dalle foglie secondarie (fogliole) della Raphia ruffia Mart. (Raphia peduncolata P.B.).
- Ramie (o ramié), fibra tessile e da intreccio di due specie del genere Boehmeria: Boehmeria nivea e Boehmeria tenacissima.
- Canna d'India, detta anche impropriamente giunco, costituita dal fusto di numerose specie di palme dei generi Calamus, Daemonorops e Korthalsia. Dalla canna d'India si ricavano alcune altre specifiche materie prime da intreccio: canna da sedie (o canna trafilata tipo Vienna), corteccia (o scorza), midollo (la parte interna del fusto della pianta).

- Vimini, chiamati anche vinchi, vetrice, salice, etc., che sono i rami giovani, normalmente decorticati, di alcune specie e varietà del genere Salix, e in particolare Salix viminalis, Salix vitellina, Salix helix.
- Truciolo e indiana, che sono ricavati dai tronchi decorticati di alcune piante arboree dal legno bianco e tenero come Populos canadensis e Salis alba, lavorati mediante successivi tagli paralleli all'asse del tronco, operati con speciali macchine piallatrici; l'indiana ha uno spessore sensibilmente inferiore a quello del truciolo a larghezza variabile.

b) *Materie artificiali (o sintetiche)*

- Paglie artificiali alla viscosa, provenienti in massima parte dal Giappone, conosciute con il nome di "pontova"; tali strisce sono misurate in denari.
- Altre paglie artificiali, acriliche, poliesteri e polipropileniche.

c) *Materie parzialmente vegetali e parzialmente artificiali*

- Racello e racellama sono costituiti da ramie ricoperto da cellophane; il ramie ne costituisce il maggior valore.

§ 26 - Altre materie prime vegetali e artificiali da intreccio: classificazioni

La raffia tutta proveniente dal Madagascar è di norma denominata secondo la località di origine: Tamatave, Maroansetra, Vohemar, Maiunga, Maintirano, etc. Ciascuno di questi tipi di raffia è classificato secondo la lunghezza e la qualità della fibra, l'unitezza del colore e il colore stesso. Le classificazioni comunemente più usate sono, in ordine decrescente di qualità: extra fleuriste, fleuriste, extra spécial, extra prima, prima courant supérieur, courant ordinaire, inférieur.

La classificazione merceologica della canna d'India è relativamente complessa: oltre che con denominazioni corrispondenti a una o più specie vegetali, è talvolta denominata secondo la località di origine (Palembang, Sampit, etc.), secondo una classificazione commerciale che tiene conto dell'aspetto della superficie, della flessibilità, dell'eventuale lavatura e solfatura, nonché secondo classi di spessori (diametro della sezione).

Il midollo di canna d'India può essere naturale o imbiancato; è classificato in rotondo, spianato (con sezione a segmento circolare), a piattina (con sezione rettangolare), per spessori o classi di spessori (rispettivamente il diametro, la corda e il lato più lungo della sezione).

I vimini sono classificati per specie o varietà della pianta, classi di lunghezza e di spessore, flessibilità, resistenza alla torsione.

Le paglie artificiali alla viscosa sono classificate secondo:

a) la sezione: in lamette (pontova, visca, etc.), in filo (crinol), multibave (viscol, matapon etc.);
b) il grado di opacità: opaco, tre quarti opaco, semiopaco, lucido;
c) il titolo: espresso in denari e corrispondente al peso in grammi di 9.000 metri di prodotto, o in tex, corrispondente al peso in grammi di 1.000 metri, o in decitex (dtex), corrispondente al peso di 1.000 metri ovvero in grammi di 10.000 metri.

Le paglie artificiali acriliche sono classificate secondo:

a) il numero dei capi;
b) il numero dei metri contenuti in un Kg. di prodotto;
c) il grado di opacità.

Le paglie artificiali poliesteri e polipropileniche sono classificate secondo:

a) lo spessore del filo espresso in millimetri;
b) il grado di flessibilità ed elasticità;
c) il punto di fusione espresso in gradi centigradi;
d) il grado di opacità.

§ 27 - Altre materie prime vegetali e artificiali da intreccio: contrattazioni

Fatte salve le eccezioni appresso indicate, le materie prime vegetali ed artificiali da intreccio si contrattano in base al peso netto.
Per la raffia naturale compravenduta in balle originali di circa Kg. 100 si detrae dal peso lordo una tara convenzionale fissa di Kg. 3 per balla.
Le canne di bambù, le radici di bambù e alcune qualità di canna d'India a larga sezione come malacca, manilla, manau o manao, si contrattano a numero di pezzi di egual classe di spessore e di lunghezza.

- SEMILAVORATI

§ 28 - Trecce: definizione, classificazione, garanzia di misura

Sono trecce di materie prime importate come la raffia, l'indiana, il truciolo, i giunchi e altre erbe palustri, le paglie artificiali alla viscosa, acriliche e polipropileniche.
Queste trecce sono classificate secondo le materie prime, il numero dei fili, il tipo di intreccio e talvolta la larghezza.
Le misure variano da tipo a tipo di treccia.

I tipi più comunemente usati sono di metri 108 per le trecce di paglia cinese, di cui le più usate sono il tipo "mottled" e "shaho" la cui larghezza varia da 4/5 mm fino a 15/16 mm; di m 54 per le trecce di paglia cinese fantasia; di m 18/19 per le trecce di raffia in 7, 9 e 11 fili; di m 18/20 per le trecce di indiana in 5 fili.

§ 29 - Altri semilavorati

Altri semilavorati sono i coni, i cappellini, le campane, i treccini, le bande, le bordure, i pannelli, i tessuti, le tomaie, cinture, fiori, ferma capelli, realizzati in numerose delle materie prime vegetali e artificiali da intreccio descritte al § 26. I treccini e le bande sono contrattati a metraggio o a numero di pezze di un determinato metraggio, i pannelli a numero di pezzi, le tomaie a paio, i tessuti a metraggio, i coni, i cappellini, le campane a numero di pezzi.

- PRODOTTI FINITI

§ 30 - Lavori di intreccio

Si possono classificare, secondo la destinazione, in: a) articoli e accessori di abbigliamento: cappelli realizzati in raffia, indiana e truciolo, racello e racellana, paglia artificiale, etc.; borse, da commissioni e da spesa, da viaggio, da spiaggia e da città, realizzate nella maggior parte delle materie vegetali e artificiali da intreccio; cinture, calzature interamente o parzialmente realizzate con materie da intreccio, abiti e parti di abiti realizzati soprattutto a crochet e a maglia in paglie artificiali; b) articoli e accessori di arredamento: mobili in vimini, canna d'India, midollo di canna d'India, etc.; stuoie realizzate in materie vegetali da intreccio, cesti in vimini, in midollo di canna d'India, in stecche di piante legnose come castagno, pioppo, salice, in canne in giunchi e in generale in materiali vegetali da intreccio relativamente rigidi; cestini (da pane, da frutta, etc.), gettacarte, cesti da biancheria, tovagliette, centri da tavola, sottopiatti, etc.; c) articoli da regalo, fiori etc. realizzati in raffia, paglia e paglie artificiali, riproduzioni di animali, di frutta e in generale articoli in materie da intreccio che per la loro qualità possono essere oggetto di dono.

§ 31 - Ordini e contrattazioni

I contratti di compravendita di lavori di intreccio vengono stipulati tra produttore e industriale o grossista in base a modelli, per forma e qualità.

§ 32 - Semilavorati e prodotti finiti. spese di trasporto

Le spese di trasporto dal produttore all'industria o al grossista, per consegne nei limiti territoriali della provincia, sono a carico del venditore.

§ 33 - Verifica della qualità
La qualità della merce (materie prime, semilavorati, prodotti finiti) è accertata alla consegna.

XI - PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL LEGNO

A) LEGNO COMUNE

- LEGNAME DA LAVORO

§ 1 - Tipologia del legname da lavoro
Si individuano i seguenti gruppi:

a) Tondame;
b) Squadrati;
c) Segati;
d) Tranciati;
e) Derullati
f) Pannelli.

Per ciascun gruppo il legname è qualificato dall'essenza (vocabolo impropriamente quanto correntemente usato per "specie legnosa"), luogo di provenienza, usi e lavorazioni cui è destinato, ecc.
Sono qui di seguito esposte le tipologie di legnami più correnti e commercializzati nella zona della provincia di Firenze, indipendentemente dai luoghi di provenienza.

a) Tondame

È commercializzato a volume convenzionale, con misurazione del diametro a metà lunghezza, sotto scorza, con arrotondamento per difetto a cm interi.

a1) Tondame di conifere
La lunghezza viene arrotondata di m. 0,50 in m. 0,50 per difetto. Rientrano in questa categoria:

Tronchi da sega. In relazione alle dimensioni, si distinguono:

- normale: lunghezza m. 4, diametro minimo cm. 20 misurato in punta;
- lunghezza maggiorata: da m. 4,5 a m. 6,00;

- bottolo: lunghezza da m. 2,00 a m. 3,50;
- sottomisura: diametro da cm. 16 a cm. 19;
- Antenna (Abetella).

Qualsiasi fusto scortecciato può essere così definito quando risponde alle caratteristiche di cui sopra; esistono tuttavia varie denominazioni per lunghezza, diametri e destinazioni particolari.

a2) Tondame di latifoglie
La lunghezza viene arrotondata di m. 0,10 in m. 0, 10 per difetto.Per i tronchi di legni esotici è ormai usuale recepire le principali norme dettate dagli organismi preposti nelle varie aree di provenienza. Per i legni tropicali africani il diametro è ricavato preferibilmente, ove la conformazione del tronco lo consenta, dalla media di due diametri in croce su ciascuna delle estremità, altrimenti si procede alla misurazione della circonferenza alla metà del tronco con nastro metrico; in ogni caso le misurazioni sono effettuate sotto scorza. La concessione di abbuoni di misurazione o il declassamento di qualità dipendono dalla presenza del numero e della tipologia dei difetti.La paleria di castagno per uso agricolo, scortecciata e aguzzata, viene venduta a numero.

b) Squadrati

Sono venduti a volume convenzionale, con misurazione della sezione al calcio; per le sezioni obbligate è ammessa una tolleranza di cm. 1 per lato; la rastremazione massima tollerata è di cm. 0,8 per metro.

b1) Squadrati di conifere
La lunghezza è arrotondata a m. 0,50 per difetto. Si segnalano in particolare:

- Travi uso Trieste: sono squadrate sui quattro lati e con poco smusso fino a circa un terzo della lunghezza; per la parte restante si tollera una squadratura più superficiale seguente la rastremazione del fusto; in ogni caso almeno due lati devono essere sfiorati dall'ascia fino alla punta.
- Lunghezza m. 4 o più; sezioni obbligate, quadrate o rettangolari, da cm. 8x8 a cm. 27x29.

- Travi uso fiume: sono squadrate a lati paralleli per tutta la lunghezza, con tolleranza di smusso; sezioni obbligate come uso Trieste.
- Travi uso Vallombrosa: la squadratura è più leggera di quella praticata per l'uso Trieste, viene però eseguita sui quattro lati da cima a fondo, con tolleranza di smusso; lunghezza m. 3 o più, con arrotondamento per difetto a m. 0,10; sezione libera da cm. 16x16 in su, senza tolleranza.
- Bordonali: sono cosi denominate comunemente le travi a sezione quadrata da cm. 26x26 in avanti, con lunghezza di m. 6 o più.

b2) Squadrati di latifoglie
La lunghezza è arrotondata di m. 0,10 in m. 0,10 per difetto.

c) Segati

La lunghezza è espressa in metri, con due decimali. La larghezza è espressa in centimetri, senza decimali con arrotondamento matematico; per le tavole coniche (rastremate) viene rilevata a metà lunghezza, salvo per i segati di conifere; per le tavole semirefilate viene rilevata a metà lunghezza e a metà smusso; per le tavole in boules (tronchi segati e ricomposti) viene rilevata sulla faccia superiore di ciascuna tavola nell'ordine di composizione e quindi con risultato analogo. Lo spessore è espresso in millimetri; è ammessa una tolleranza di millimetri 2 in più o in meno. Sono da considerarsi a parte i cali per stagionatura naturale o essiccazione artificiale. Per i segati di produzione nazionale sono considerati normali gli spessori da mm. 40 a mm. 80, con progressione di mm. 5 in 5.

c1) Segati di conifere: abete rosso, larice e pino
- Segati: la lunghezza è arrotondata a m. 0,50 per difetto. La misura della larghezza è rilevata, su tavole collocate in piedi con la parte più larga in basso, a circa m. 1,60 dalla base; è ancora in uso la misurazione mediante corda. Si distinguono questi principali assortimenti: tombante o monte, primo netto, primo, secondo, secondo andante, terzo, terzo andante.
- Tavole: in relazione alle dimensioni si distinguono in:
  - normale: lunghezza m. 4, larghezza minima cm. 16, spessori da mm. 20 a 80;
  - lunghezza maggiorata: da m. 4,5 a m. 6;
  - sottomisura: larghezza da cm. 8 a cm. 15, spessori normalmente da mm. 10 a 30;
  - bottolame: lunghezza da m. 2 a m. 3,5, larghezza minima cm. 16, spessori più comuni mm. 40, 50 e 60;

- cortame: lunghezza da m. 2 a m. 3,5, larghezza da cm. 8 a cm. 15.

- Travame e moralame: le travi segate possono essere a spigoli vivi o a spigoli commerciali (mercantili); per queste ultime la sezione viene misurata a metà lunghezza senza tener conto degli smussi. La smezzola ha una sezione rettangolare accentuata (da cm. 8x16 a cm. 12x28). Il morale o corrente tipico ha lunghezza di m. 4 e sezione da cm. 5x5 a cm. 8x8; nel moralone o travetto la lunghezza arriva fino a m. 6 e la sezione a cm. 12x12; il mezzo morale ha sezione rettangolare da cm. 3x6 a cm. 6x12. Il listello o cantinella ha lunghezza da m. 2 a 4 e sezione ridotta (da cm. 1x2 a cm. 4x4). Le modalità di misurazione e vendita cambiano se si tratta di conifere pregiate (Douglas, Cedro, Cipresso etc.)

c2) Segati di latifoglie
La lunghezza è arrotondata per difetto di m. 0,10 in m. 0,10; tuttavia per i segati ricavati in Italia da tronchi esotici si sceglie anche al mezzo decimetro (sempre per difetto).

d) Tranciati

Si indicano con questo termine il sottile foglio di legno che si ottiene con l'operazione di tranciatura del tronco intero o, più frequentemente, di sezioni longitudinali dello stesso.
Lo spessore varia tra 4 e 30 decimi di millimetro; il più comune è quello di 6/10, denominato volgarmente anche “impiallacciatura” (termine che propriamente indica l'operazione con la quale si appone un sottile foglio di legno pregiato, detto “piallaccio”, sopra una base di legno più comune o su di un pannello).
Il tranciato è venduto misurandone la superficie, espressa in mq. con due decimali; la lunghezza è arrotondata per difetto di cm. 5 in cm. 5, la larghezza viene rilevata a metà lunghezza ed è arrotondata al centimetro intero per difetto.
L'unità minima commerciata è il pacco costituita dall'insieme di 16 o 32 fogli ricavati in sequenza dallo stesso blocco di legno.

e) Derullati

Si indicano con questo termine i sottili fogli di legno che si ottengono con l'operazione di "derullatura" dei tronchi interi, scortecciati e perfettamente squadrati (regolarizzati a cilindro). Dopo la bollitura, la derullatura agisce allo stesso modo di un temperamatite, con cilindri che girano mentre la lama sta ferma, generando un grande truciolo di foglia, in dimensioni pari all'intera lunghezza dei tronchi.
I derullati che si ottengono sono continui e lunghi in funzione del diametro dei tronchi. Il rotolo di legno viene poi tagliato in fogli regolari per il successivo montaggio, per sovrapposizione a fibre incrociate, in pannelli. La tecnica della derullatura è fondamentale per la fabbricazione dei compensati, ottenuti da legni molto poveri (es. pioppo e betulla), dove rispetto all'esaltazione della vena, tipica della trancia, ha maggiore interesse la continuità e l'ampiezza della superficie.

f) Pannelli

La voce generica indica un elemento caratterizzato da superficie regolare e notevole con spessore proporzionalmente modesto. La produzione e l'impiego di pannelli nella costruzione di mobili e nell'arredamento in genere ha avuto un notevole sviluppo negli ultimi anni.
La vendita avviene a superficie per i pannelli di spessore più modesto e a volume o a superficie per gli altri. Le dimensioni superficiali sono espresse con arrotondamento al centimetro intero utile; lo spessore è indicato in millimetri.
Molteplici sono gli elementi che ne caratterizzano il valore commerciale: tecnica costruttiva, materiali impiegati (in particolare per l'eventuale rivestimento esterno di pregio), incollaggio, densità, aggiunta di sostanze che conferiscono particolari qualità (pannelli ignifughi, idrofughi) ecc.
In relazione alla composizione si distinguono i più commercializzati.

f1) Compensato
È costituito dall'incollaggio di più fogli sottili di legno posti con le fibre in direzione incrociata; i più comuni sono costituiti da tre fogli di pioppo per uno spessore complessivo di 3 o 4 mm. e sono venduti a mq.
Quando sono usati 5 fogli o più per ottenere spessori da mm. 8 fino a mm. 40 si parla più comunemente di multistrati e la vendita avviene a mc.
I controplaccati sono rivestiti sulle due facce con un legno di maggior pregio e con il nome di quest'ultimo vengono comunemente denominati; i più comuni hanno

uno spessore di mm. 4 e n. 5 strati complessivi. Sono venduti a mq. anche per gli spessori maggiori.

f2) Pannelli composti
Il più comune è di c.d. Paniforte Listellare, costituito da un'anima formata con l'accostamento di listelli (normalmente di pioppo o abete) rivestita con uno o due sottili fogli di legno su ciascuna faccia.

f3) Pannelli di particelle
Comunemente detti "truciolari", sono costituiti da minute scaglie di legno spruzzate con resine e pressate a caldo. Le superfici possono essere grezze, trattate oppure ricoperte con materiali di finitura.
Sono detti "laminati" i truciolari ricoperti con strati di carta impregnata o sottili fogli di plastica; altrettanto genericamente sono detti "nobilitati" i truciolari muniti di finitura colorata a imitazione del legno o comunque decorativa; vengono commercializzati anche truciolari ricoperti con vero e proprio laminato plastico decorativo.
Per truciolari placcati s'intendono invece quelli ricoperti con un sottile foglio di legno pregiato.
I truciolari grezzi sono venduti a metro cubo. I truciolari nobilitati, laminati e placcati sono venduti a metro quadro.

f4) Pannelli di fibra
Sono ottenuti dalla sfibratura del legno con aggiunta di additivi e successiva compressione più o meno spinta della pasta ottenuta. I pannelli grezzi sono venduti a metro cubo, mentre i pannelli nobilitati sono venduti a metro quadro.
In relazione alla densità finale si distinguono:

- P. isolanti o porosi (fino a 40 gr/cm3)
- P. semiduri (da 40 a 80 gr/cm3)
- P. duri (oltre 80 gr/cm3)

I pannelli duri hanno spessore modesto (da 2 a 7,5 mm) e sono spesso conosciuti con le denominazioni commerciali di fabbrica (Masonite, Faesite ecc.); talvolta presentano superfici decorative.
Negli ultimi anni hanno registrato un notevole sviluppo i c.d. Pannelli a media densità (o M.D.F.=medium density fiberboard), caratterizzati appunto da una densità intorno ai 75 gr/cm3 (48 Ibs. per piede cubo) e con spessori tra 1,8 e 50 mm. Presentano una compattezza sufficientemente uniforme e si prestano quindi a lavorazioni anche complesse sulle superfici e sui bordi.

§ 2 - Contrattazioni
Per gli assortimenti di legname importati da altre province valgono gli usi e le consuetudini dei luoghi di provenienza.
La consegna si intende effettuata franco partenza fra le parti con particolare riferimento al valore minimo della commessa.
Il venditore non ha obbligo di garanzia per la merce collaudata, salvo che per la stagionatura.
Per legnami nostrani, ogni e qualunque spesa dell'imposto su strada camionabile a destino resta a carico del compratore.

§ 3 - Mediazione
Al mediatore intervenuto nella compravendita di legname spetta una provvigione del 2 % dal venditore e dell'1 % dal compratore.

- SEMILAVORATI

§ 4 - Perline e listoni
Per listoni e perline si intendono "tavolette di legno piallato e sagomato, i cui orli sono lavorati e scanalati per permetterne l'adattamento, mediante incastro, dei relativi pezzi tra di loro".
La misurazione di detti manufatti viene effettuata a superficie convenzionale, pari alla superficie effettiva della tavola greggia da cui tali manufatti sono ricavati (ivi compresi quindi gli sfridi di lavorazione e l'orlo di battuta). Ne consegue che, con riferimento alla perlina più commercializzata (larghezza cm. 10), un metro quadro convenzionale di prodotto è atto a ricoprire circa mq. 0,90 di superficie effettiva.
Tale uso non si applica a listoni e perline ottenuti da materiali diversi dalle tavole di legno greggio, per i quali viene invece misurata la superficie utile effettiva.

§ 5 - Parquets
I parquets composti (ottenuti dall'assemblaggio di listoni o tavolette) e/o prefiniti, sono misurati a superficie utile effettiva. Si acquistano a metro quadro.

B) COMPENSATI
(V. lettera A, punto e)

C) MOBILI E INFISSI

- MOBILI

§ 6 - Denominazioni

Con la denominazione "in noce", "in mogano", oppure "di noce", "di mogano", etc. si intende designare mobili in cui la sola parte esterna è impiallacciata o placcata con i predetti legni.

L'attributo "massiccio" o "massello" viene riferito a un mobile costruito interamente e in tutti gli spessori con legni naturali non ricomposti. Lo stesso termine può essere impiegato anche per mobili in cui sia di legno naturale non ricomposto e per tutto lo spessore anche la sola parte a vista.

Quando il mobile è massiccio, detta sua qualità viene espressamente dichiarata, altrimenti occorre specificare la composizione del suo interno che può essere realizzata in paniforte, listellare, truciolare, tamburato, medium density o altri materiali.

Con l'espressione "a noce", "a mogano", ecc. e "tinto noce", "tinto mogano", ecc. si indicano mobili che hanno la tinta in color noce, mogano, ecc. applicata su impiallacciature di essenze diverse.

Con le espressioni "Finitura effetto noce" o "Rivestimento effetto noce" oppure "Finitura sintetica effetto noce" o "Rivestimento sintetico effetto noce" si indica un rivestimento sintetico a imitazione dell'essenza naturale.

§ 7 - Consegna

Nelle compravendite a privati, sia da parte di fabbricanti che da parte di commercianti, è uso che i mobili siano venduti messi in opera presso l'acquirente; per le consegne da effettuarsi fuori dell'ambito del Comune oppure per messe in opera particolarmente laboriose la maggiore spesa di trasporto e mano d'opera è a carico dell'acquirente.

Visto che una certa diffusione sta ottenendo il settore dei mobili ed accessori venduti in kit di montaggio, in tal caso la merce è venduta "franco negozio", escludendo servizi di trasporto e montaggio.

- INFISSI

(V. titolo VII - Cap. 1, lettera B "Opere edilizie e stradali")

D) LAVORI IN SUGHERO

§ 8 - Sughero
Il sughero viene utilizzato anche per pavimenti e rivestimenti; in tal caso si vende al mq. e in formati diversi.

XII - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTOCINEMATOGRAFICHE

Per tutte le lavorazioni di seguito elencate è d'uso che l'ordine e la conferma d'ordine abbiano come base lo stesso identico testo.

A) CARTA E CARTONI

§ 1 - Ordinazioni
Le ordinazioni ricevute, come pure i preventivi eseguiti a mezzo degli agenti non delegati ad operare in nome e per conto della casa venditrice, sono sempre soggetti all'approvazione della Casa mandante. Qualora l'ordine non sia stato rifiutato entro 5 giorni lavorativi dall'assunzione da parte dell'agente, o dal ricevimento in caso di ordine diretto, si intende accettato, sempre che ne sia provata la trasmissione o la consegna.

§ 2 - Ordinazioni speciali
Nei casi di ordinazione per ordinazioni di carte speciali, il committente è obbligato ad accettare alle condizioni contrattuali il fabbricato in più o in meno fino al 20% per le commissioni fino a 500 kg. e del 15% oltre i 500 kg.

§ 3 - Specie di vendita
La carta è contrattata a peso oppure a risma o rotoli o bobine del peso convenuto o pianali. In quest'ultimo caso la carta viene impilata su pianali di legno serrati con involture di polietilene o carte trattate. La risma di carta stesa è composta di 500 fogli. La risma di carta allestita e piegata (bianca o rigata) può essere composta di 400 o 500 fogli. La carta, comunque confezionata, deve riportare gli elementi identificativi della qualità, della quantità, il numero di fabbricazione ed il verso di fibra.

§ 4 - Composizione dell'impasto e collatura
Il fabbricante è libero di comporre l'impasto come meglio ritiene, a condizione che il prodotto risponda alle proprietà del tipo richiesto o del campione base.
Se è convenuta carta senza pasta di legno, si intende che la carta, anche se composta di qualunque genere di fibre vegetali, non deve contenere pasta di legno meccanica.

§ 5 - Peso ed imballaggi
Nel peso nominale della carta, indicato per risma o pacchi o per rotoli, non dev'essere compreso il peso della confezione e precisamente il peso della carta da involti, dei cartoncini di rinforzo, dei nastri e dei cordoncini, ma dev'essere indicato il peso netto della merce e lordo con la confezione.

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

a) per la carta in formati (escluse le carte da impacco e imballo):
   sino al 5 % per le carte inferiori a 20 gr. per metro quadrato;
   sino al 4% per carte del peso da 21 a 40 gr. per metro quadrato;
   sino al 3 % per carte del peso da 41 a 60 gr. per metro quadrato;
   sino al 2 % per carte del peso da 61 a 240 gr. per metro quadrato;
   sino al 4% per le carte del peso superiore a 240 gr. per metro quadrato;
   sino al 5 % per tutte le carte a mano in genere e per tutte le carte asciugate ad aria (gelatinate);
b) per la carta in rotoli, nei limiti delle tolleranze previste per le corrispondenti carte in formato (vedi punto a);
c) per le carte da impacco e da imballo, sia in formato sia in rotoli, sino al 5 %;
d) per le carte ondulate, sino al 6%.

Ogni carta deve riportare, per singola partita, anche l'indicazione specifica della mano.
L'accertamento della rispondenza del peso effettivo a quello contrattato non è affatto in base al peso di singoli fogli o di pezzi staccati di rotoli eccedenti i limiti di tolleranza ma sulla media di più fogli dell'intera partita.
Le carte in formato disteso sono fornite non squadrate e cioè tali come provengono dalle macchine continue o dalle tagliatrici in foglio.

Sulle carte stese è ammessa una tolleranza di misura di 2 mm. in più o in meno sulle due dimensioni.
Uguale tolleranza è ammessa sulla larghezza delle carte in rotoli di grande formato.
Sulle carte rifilate e squadrate la tolleranza ammessa è di mm. 0,5.
Le carte di paglia greggia sono fornite intonse.
Leggere differenze (più o meno 1,5-2% sul valore dichiarato) di tinta e di purezza delle carte (c.d. 'punto di bianco') misurate con un valore spettrofotometrico siglato CE Lab non danno luogo a reclami o rifiuto da parte del committente; leggere differenze di spessore misurate in micron sulla base di norme ISO534 (sino al 3% del valore dichiarato) non danno luogo a reclami o rifiuto da parte del committente; le stesse piccole differenze sono ammesse tra le differenti parti di una medesima ordinazione le quali, per quanto riguarda la tinta, devono invece essere accuratamente separate nella scelta e segnalate al committente in fattura.
Possono invece dar luogo a reclamo differenze di colore quando la fornitura è riferita a un ordine di colore a campione.
Nelle forniture di carte in rotoli non sono accettati dal fabbricante scarti di ritorno di carta stampata.
I rotoli difettosi devono essere tenuti a disposizione del fornitore.
Per la carta da giornale non è ammessa la liquidazione delle fatture a resa, cioè ragguagliata al numero delle copie stampate del giornale.
Per le confezioni di cartoni in fogli, in pacchi da 25 Kg., la tolleranza ammessa è:
di fogli 1 in più o in meno per pacchi da 8 a 30 fogli;
di fogli 2 in più o in meno per pacchi da 35 fogli in avanti.

§ 7 - Formati dei cartoni
I cartoni fini sono del formato di cm. 70x100. I cartoni vegetali, cuoio e bianco, ed i cartoni greggi fabbricati a mano-macchina, sono forniti non refilati, nel formato di circa cm. 71x101.

B) PRODOTTI TIPOGRAFICI

§ 8 - Ordinazioni
L'ordinazione o commissione può essere fatta direttamente all'azienda grafica oppure trasmessa a mezzo dei suoi viaggiatori o rappresentanti; in entrambi i casi il contratto di vendita si intende effettuato presso la sede dell'azienda grafica venditrice.
Qualora l'azienda grafica non abbia rifiutato l'ordine entro 5 giorni lavorativi dall'assunzione dell'ordine stesso da parte dell'agente, ovvero dalla data del

ricevimento in caso d'ordine diretto, l'ordine si intende accettato. L'ordinazione o commissione fatta a mezzo rappresentante o viaggiatore è subordinata all'approvazione dell'azienda grafica venditrice. La vendita viene effettuata per merce resa a domicilio dell'azienda grafica.

§ 9 - Preventivi

Le offerte e i preventivi semplici sono a carico delle aziende offerenti.
I preventivi e le offerte se accompagnati, a richiesta del committente, da progetto di esecuzione di lavoro, disegni, pagine di saggio, bozzetti, composizioni di prova, od altro, sono a carico del committente qualora non segua l'ordinazione.
Il preventivo per la fornitura di volumi, dei quali è impossibile calcolare precedentemente il numero delle pagine, si fa ad un tanto al "sedicesimo".
Le pagine bianche o solo parzialmente stampate vengono fatturate allo stesso prezzo delle pagine interamente stampate.
I prezzi segnati su preventivi impegnano l'azienda grafica per 30 giorni, e si intendono preparati per:

a) originali manoscritti o dattiloscritti;
b) originali su supporti magnetici trasmessi via cavo compatibili con la tecnologia in uso. Qualora ciò non fosse saranno a carico del committente le eventuali spese di interfacciamento o altre comunque necessarie per il supporto o l'invio compatibile.

Il committente ha diritto al ritiro di due copie delle prime bozze e di due delle seconde bozze.
Non si intendono compresi nel prezzo del preventivo e vengono perciò fatturati a parte:

a) le bozze richieste in più;
b) il maggior costo per le lavorazioni che per causa o ordine del cliente devono essere eseguite in ore straordinarie. La misura del soprapprezzo è fissata considerando le maggiorazioni stabilite dai contratti di lavoro;
c) le spese occorrenti a rendere gli originali di fotografie, i disegni, gli scritti poco chiari e tutto il materiale in condizioni adatte alla regolare lavorazione;
d) i bozzetti esecutivi, i progetti di composizione e stampa, l'esecuzione di copie di prova, i clichés, le pellicole, i punzoni, ecc., quando non siano dettagliatamente specificati nel preventivo.

La consegna, successiva alla presentazione del preventivo, degli originali e del materiale necessario per l'esecuzione del lavoro costituisce accettazione integrale

delle condizioni del preventivo stesso, anche se a questo non è stato dato regolare benestare, salvo la verifica da parte del fornitore della corrispondenza dei materiali ricevuti all'oggetto della fornitura preventivata, entro 5 giorni lavorativi.

§ 10 - Modificazioni ordinate dal committente

Iniziato il lavoro, le spese relative a qualunque modificazione ordinata dal committente sono a suo carico.
Tutte le comunicazioni o variazioni relative al lavoro da eseguire devono essere date per iscritto. Le comunicazioni e variazioni fatte verbalmente non sono in nessun caso opponibili all'azienda grafica.
Le modificazioni al testo delle composizioni, il cambiamento del carattere precedentemente convenuto, la variazione delle disposizioni del testo, della giustezza e dell'impaginazione e le composizioni non utilizzate sono a carico del committente.

§ 11 - Quantitativi di stampa

I quantitativi ordinati sono soggetti ad una tolleranza dal 2% al 10% in più o in meno a seconda della quantità, qualità e difficoltà del lavoro.
Il committente è tenuto al pagamento della quantità effettivamente consegnata.
Tutte le copie, che per disposizioni di legge e di regolamento debbono essere consegnate a Enti o Autorità, sono a carico del committente.

§ 12 - Esecuzione

L'azienda grafica, per esigenze tecniche, non risponde della esatta riproduzione delle tonalità degli originali a colori, ma è tenuta ad ottenere la massima approssimazione possibile nell'esecuzione definitiva, compatibilmente con il numero dei colori ed il sistema di stampa adottato. Ove non siano intervenuti tra le parti precisi accordi sulla destinazione e l'uso del prodotto, l'azienda grafica non risponde dell'inalterabilità dei colori a causa di agenti chimici o atmosferici.
L'azienda grafica non assume responsabilità per errori sfuggiti all'attenzione del committente nella correzione di bozze di stampa o delle prove.
Se il committente non restituisce le bozze corrette e approvate, o si limita a dare una semplice autorizzazione per iscritto alla stampa, l'azienda grafica è esente da qualsiasi responsabilità per eventuali errori non segnalati.
Il committente risponde delle maggiori spese per qualsiasi sospensione del lavoro dovuta a causa a lui imputabile.
Il committente è tenuto a restituire le bozze corrette entro un termine da 30 a 60 giorni a seconda della mole e della natura del lavoro; qualora, per ritardo nella restituzione delle bozze, l'azienda grafica debba tenere il materiale lavorato

immobilizzato per un tempo superiore a quello sopra indicato, il committente è tenuto a corrispondere un compenso valutato su una base dall'l % al 2 % al mese del valore del materiale stesso.
Comunque, trascorsi 60 giorni dalla scadenza del termine suddetto l'azienda grafica ha facoltà di procedere alla scomposizione del materiale lavorato immobilizzato, previa costituzione in mora del committente, almeno quindici giorni prima, a mezzo lettera raccomandata A.R; in tal caso l'azienda grafica ha diritto al pagamento del lavoro eseguito, delle spese di impianto e del materiale, del mancato guadagno, della carta e del supporto destinati al lavoro commissionato, i quali restano a disposizione del cliente.

§ 13 - Proprietà artistica
Il diritto di riproduzione di ogni modello di composizione grafica, di ogni disegno, bozzetto, fotografia, confezione, ecc. resta riservato all'azienda grafica che lo ha creato e messo in atto. Ciò vale anche per le idee ricavate da tali lavori.
La consegna di un modello, disegno, bozzetto, fotografia, confezione, ecc. al committente, anche con i relativi clichés e pellicole, non implica la cessione del diritto di usufruirne in proprio, né di trasmetterlo ad altri per le riproduzioni a stampa.
Anche quando il cliente abbia acquistato il diritto di riproduzione, la proprietà industriale e in particolare i brevetti rimangono in ogni caso di proprietà esclusiva del venditore.
Se l'azienda grafica stampa in esclusiva per un proprio cliente un soggetto ricavato da bozzetto dello stampatore, quando non vengano commissionate le stampe per 2 anni dall'ultima consegna, il soggetto si intende svincolato dall'esclusiva.
La consegna da parte del committente degli originali da riprodurre implica per il committente stesso garanzia del diritto di proprietà e/o di riproduzione dei suddetti originali.

§ 14 - Proprietà degli impianti
Per impianto di stampa si intende tutta la lavorazione necessaria alla preparazione di tutto quanto serve per effettuare la stampa. Qualora tra le parti non sia previsto il passaggio di proprietà di detti impianti col relativo corrispettivo economico da indicarsi in fattura, gli impianti stessi rimangono di proprietà dell'azienda grafica.
Ai fini di eventuali ristampe, l'azienda grafica è tenuta a conservare il materiale inerente gli impianti nel miglior modo possibile.
Qualora, per accordi speciali intercorsi con il committente, le composizioni tipografiche debbano esser conservate per un certo periodo di tempo, l'azienda grafica non risponde degli eventuali sfasciamenti e degli errori derivanti dalla

necessaria manipolazione delle composizioni da archiviare e di conseguenza la spesa di revisione e di correzione per le ristampe è a carico dei committente.
Il corrispettivo dovuto all'azienda grafica per il materiale immobilizzato è calcolato sulla base del 10% annuo del capitale rappresentato dal quantitativo in Kg. di lega, valutato al prezzo del giorno di fatturazione per le composizioni; nella stessa misura dei 10% sul conto dei clichés o altri eventuali materiali qualora non siano già stati addebitati al committente.

§ 15 - Esecuzione clichés e pellicole

Quando l'oggetto del contratto è la fabbricazione di clichés, pellicole retinate o al tratto per offset e pellicole positive a tono continuo per rotocalco, tale materiale diviene di proprietà del cliente.
I clichés e le pellicole sono eseguiti su disegni o fotografie fornite dal committente; gli eventuali ritocchi alle fotografie o disegni sono a carico del committente.
I clichés e le pellicole sono fatturati a superficie; per la fatturazione la superficie utile si ottiene iscrivendola in un rettangolo e moltiplicando la base per l'altezza, entrambe maggiorate di un centimetro.
Per la determinazione delle superfici minime dei vari tipi di incisione o di pellicole, nonché per il calcolo dei formati ottimali delle selezioni a colori, valgono i prontuari emanati dai Consorzi Industriali Fotomeccanici Italiani o equivalenti enti preposti.
Per ogni lavoro tipografico o litografico a colori, essendo esso la riproduzione di un bozzetto, disegno, fotografia, ecc. precedentemente approvati, le prove di stampa non sono suscettibili di modificazione, intendendosi le prove presentate solo per l'approvazione delle tonalità dei colori.
Per i manifesti murali o affissi a colori e per i lavori di rotocalcografia e di fototipia non è d'obbligo la presentazione della prova a misura.
Per i lavori grafici comuni, cioè non riguardanti riproduzioni cromatiche, le prove sono consegnate in nero con la sola indicazione dei colori che saranno impiegati nella stampa. Se il committente desidera avere le prove tirate sulla carta destinata al lavoro e nei colori definitivi, le spese relative gli sono addebitate.

§ 16 - Materie prime e quantitativi di scarto

La materia prima necessaria all'esecuzione dell'ordine può essere fornita dall'azienda grafica o dal cliente.
La carta, i cartoni, le tele e qualsiasi altro materiale sono forniti dall'azienda grafica e venduti alla clientela con le medesime tolleranze e norme cui le cartiere e gli altri produttori usano subordinare le loro vendite ai grafici.

Per quei tipi di carta che richiedono una speciale fabbricazione, il committente è tenuto ad anticipare la metà del costo complessivo della carta.
Per quei lavori la cui durata, giustificata dalla mole, sia superiore a tre mesi, lo stampatore non è tenuto a mantenere costanti il tipo e il prezzo della carta, a meno che il committente non anticipi l'importo dell'intera fornitura.
Nel caso che la carta necessaria al lavoro commissionato sia fornita dal committente, essa deve avere i requisiti necessari alle esigenze tecniche del sistema di stampa impiegato. L'azienda grafica non risponde dei difetti di stampa dipendenti dalla qualità della carta fornita.
Quando il committente fornisce la carta all'azienda grafica, nel rendiconto di questa, è ammesso uno scarto complessivo sul prodotto finito dal 3 all'8%. Le percentuali di scarto sono calcolate in relazione alla quantità, alla qualità, al numero dei passaggi e alle difficoltà di stampa.
Quando il piombo è fornito dal cliente è ammesso un calo del 3 % per ogni fusione.
Per la legatoria è ammesso uno scarto dall'1% al 3 % sui fogli stampati a seconda della quantità, qualità e difficoltà dei lavoro.
Per le tele, i cartoni e le carte per rivestimento di copertine fornite dal committente è calcolato uno scarto dal 2 % al 4% sul numero delle copertine ricavabili dal suddetto materiale.
I ritagli, gli scarti di stampa, i fogli guasti, gli imballaggi della carta fornita dal cliente e qualsiasi altro materiale costituisca allestimento della medesima, rimangono di proprietà dell'azienda grafica.

§ 17 - Stampa periodica

Le pubblicazioni a carattere periodico in genere (giornali, riviste, bollettini, ecc.) si intendono assunte con reciproco impegno di regolare pubblicazione per tutta la durata dell'anno solare e dell'anno scolastico in corso, impegno che si intende rinnovato qualora una delle parti non ne abbia dato disdetta entro due mesi dalla scadenza.
Nei giornali e nella stampa periodica le testate, le rubriche, la pubblicità fissa (e come tale si considera quella costituita da stereotipie e da incisioni comprendenti la totalità delle singole inserzioni) sono stereotipate o incise a carico del committente. Le composizioni inutilizzate, le tabelle, le composizioni ad allineamento obbligato, l'uso dei corpi più piccoli di quelli stabiliti e tutte quelle varianti nel corpo della pubblicazione, che comportano una maggiore spesa della composizione corrente, sono regolati da accordi particolari e sono conteggiati a parte. Anche gli estratti, che vanno richiesti al momento del "si stampi", vengono addebitati a parte.

Il pagamento della stampa dei periodici viene effettuato alla consegna di ogni numero e prima dell'inizio della composizione del numero successivo.

§ 18 - Termini di consegna
I termini di consegna sono prorogati per un periodo pari alle eventuali sospensioni di lavoro provocate da novità legislative, cause di forza maggiore o gravi impedimenti di carattere tecnico (rottura di macchine, interruzioni forza motrice, consegna di materie prime di espressa fabbricazione, scioperi, serrate, ecc.), sia da ritardi verificatisi nella trasmissione di originali, bozze o prove di stampa non imputabili all'azienda grafica.
Se, a richiesta del committente, il lavoro viene tuttavia compiuto in termine inferiore a quello convenuto o prorogato, il lavoro eseguito in ore straordinarie, notturne e festive comporta un'equa maggiorazione dei prezzi.
Se il cliente non provvede tempestivamente al ritiro della merce, l'azienda grafica ha facoltà di spedirla, per conto e a spese dello stesso. Qualora l'azienda grafica non si avvalga di tale facoltà, ha diritto di emettere la fattura e di chiedere un compenso per il magazzinaggio e non risponde di eventuali perdite o avarie della merce giacente nel suo magazzino, dovute non a sua colpa.

§ 19 - Imballaggio
Le spese d'imballaggio sono a carico del committente. Non si accettano imballi di ritorno.

§ 20 - Spedizioni
La spesa del trasporto è a carico del committente e la merce venduta "franco destino" viaggia sempre a rischio e pericolo del committente stesso e non viene assicurata se non dietro espresso suo ordine. Sono a completo carico del committente tutti gli eventuali aumenti delle tariffe dei trasporti successivi all'assunzione dell'ordine, e così pure la sosta di qualsiasi natura.
L'azienda grafica è delegata a scegliere il mezzo e la via di trasporto ritenuti più convenienti nell'interesse del committente; ove questi richieda la spedizione della merce tramite un servizio accelerato, il maggior costo del trasporto è a suo carico.

§ 21 - Pagamenti
Il pagamento s'intende convenuto alla consegna della merce.
I pagamenti devono essere effettuati alla sede dell'azienda grafica fornitrice oppure a mezzo dei suoi agenti, a ciò autorizzati.

§ 22 - Reclami
Le merci riscontrate difettose debbono essere tenute a disposizione dell'azienda grafica per quindici giorni dalla data dell'avvenuta contestazione, per i necessari controlli.
Le contestazioni relative alla merce comunque stampata o confezionata si svolgono comunemente presso la sede dell'azienda grafica.

§ 23 - Assicurazione
Le opere e i materiali consegnati dal committente all'azienda grafica vengono assicurati contro l'incendio e il furto a cura dell'azienda soltanto dietro espressa richiesta ed a spese del committente stesso.
In mancanza di assicurazione, lo stampatore risponde come depositario, nei limiti della comune diligenza del buon padre di famiglia.

C) FONOGRAFI - APPARECCHI FOTOGRAFICI
(Nessun uso accertato)

D) LIBRI

§ 24 - Oggetto del contratto
Oggetto del contratto è la vendita di libri di nuova edizione e di ristampe che il libraio o il cartolibrario ordina direttamente all'editore o agli intermediari, anche su prenotazione, ed il riordino di opere esistenti nel catalogo, se non esaurite.

§ 25 - Commissione (contenuto)
Nella commissione, tramite agente, vengono indicati le quantità, il titolo dei libri e l'edizione secondo il listino pubblicato dall'editore.

§ 26 - Conclusione del contratto
La vendita di libri nuovi e di ristampe, se effettuata tramite agente, è subordinata all'accettazione dell'editore.

§ 27 - Clausole speciali
L'editore, sui contratti dei libri nuovi e delle ristampe, normalmente applica ai rivenditori librai uno sconto del 30-35% sui prezzi di copertina netti se la consegna è definita in conto assoluto. Su un quantitativo di 12 unità l'editore concede una

copia omaggio. Lo sconto sul prezzo netto dei libri scolastici varia dal 19 al 25%, con 2% minimo di spese a carico dell'acquirente, in conto assoluto senza resa.

§ 28 - Unità di contrattazione
I libri nuovi vengono contrattati a unità.
La merce spedita su richiesta del committente viaggia a rischio e pericolo di questi.

§ 29 - Imballaggio e trasporto
Per i libri editi fuori piazza l'onere della confezione imballaggio e il trasporto è a carico del committente in una percentuale minima del 2%, mutabile in funzione dei costi del carburante, sul prezzo di copertina netto.

E) LEGATORIA

§ 30 - Brossura
Per la legatura a carattere editoriale, in brossura, di partite di volumi tutti uniformi per grandezza e quantità di pagine, il costo della legatura viene calcolato a un tanto al "punto" ogni segnatura. Nell'uso le seguenti lavorazioni supplementari, vengono di massima calcolate come segue:
applicazione della coperta a volumi fino a 240 pagine: punti 3
applicazione della coperta a volumi di oltre 240 pagine: punti 4
applicazione della sopracoperta: punti 5
tagliatura del volume dai tre lati, fino a 25 fogli: punti 2
tagliatura del volume dai tre lati, oltre 25 fogli: punti 4
applicazione tavole semplici su un lato dei foglio: punti 2
applicazione tavole doppie (quartini) accavallate al foglio: punti 2
applicazione tavole nel centro dei foglio con apertura del medesimo: punti 3
applicazione tavole doppie (quartini) intercalate nell'interno del foglio con apertura del medesimo: punti 3
applicazione tavole nell'interno del foglio per cui si richiede un taglio in testa: punti 3
applicazione tavole nell'interno del foglio per cui si richiedono due tagli del medesimo: punti 3
applicazione tavole con risvolta (brachetta): punti 3
applicazione tavole con risvolta e una piega: punti 3
applicazione di una fascetta alla coperta: punti 4
sola piegatura e raccolta: punti 2/3

§ 31 - Consegne a cura della legatoria
Il legatore è tenuto ad effettuare contemporaneamente sia la consegna al committente che le eventuali consegne a terzi, preventivamente indicati dal committente stesso, se clausola dell'accordo o del preventivo accettato riporta consegna "franco destino", altrimenti se il ritiro della merce è a carico del committente, la merce stessa si intende "franco fabbrica".

F) IMBALLAGGI E CONFEZIONI

§ 32 - Definizione
Per imballaggi e confezioni si intendono gli astucci, le scatole pieghevoli, le scatole, gli imballaggi cilindrici, i sacchi, i sacchetti, le buste, i contenitori e le confezioni in genere di carta, cellophane, cartoncino e cartone teso o altri materiali.

§ 33 - Unità di base di contrattazione
Le contrattazioni vengono effettuate a numero o a peso ed i prezzi indicati nell'offerta sono al netto di qualsiasi tributo.

§ 34 - Termini di consegna
Nel caso in cui siano previsti "ritiri a richiesta", il ritiro deve avvenire entro e non oltre 6 mesi dalla notifica della conferma d'ordine o dalla data dell'ultima consegna espressamente pattuita.

§ 35 - Perizie
In caso di contestazione di carattere tecnico, le parti contraenti sono solite ricorrere agli accertamenti della "Stazione sperimentale carta, cartoni e paste per carta" di Milano.

G) CARTE SPECIALI PER IMBALLAGGIO E CONFEZIONI E IMBALLAGGI DI CARTA SPECIALE

§ 36 - Definizione
Nelle carte speciali per imballaggio rientrano, oltre alle carte all'uopo trasformate, anche le carte accoppiate per imballaggio.

§ 37 - Tolleranze
Le tolleranze riconosciute sono le seguenti:

a) sulla grammatura, per le carte speciali la tolleranza media è del 10% in più o in meno con possibilità di massima escursione del 2 % in più o in meno;
b) sulla quantità, per le confezioni e gli imballaggi:
    - 25 % per le ordinazioni fino a Kg. 500;
    - 22 % per le ordinazioni da Kg. 500 a Kg. 1.000;
    - 18% per le ordinazioni da Kg. 1.000 a Kg. 2.500;
    - 15 % per le ordinazioni oltre Kg. 2.500.

§ 38 - Verifica della merce
La verifica delle qualità essenziali o contrattuali va eseguita su una pluralità di campioni prelevati a caso.
Per il materiale in bobine la verifica va effettuata sul 5 % della fornitura con prelievo di due campioni, distanziati fra loro, per bobina; per gli altri prodotti, con il prelievo di due campioni sul 5 % della merce con riferimento all'unità di imballaggio (pacchi, risme, scatole, ecc.). In ogni caso il numero dei campioni non deve essere inferiore a dieci.
Per quanto riguarda la grammatura, l'unità di misura minima per il controllo è il decimetro quadrato, senza tener conto dell'incidenza del peso della stampa.

§ 39 - Perizie
In caso di contestazione di carattere tecnico, le parti contraenti sono solite ricorrere agli accertamenti della "Stazione sperimentale carta, cartoni e paste per carta" di Milano.

H) CARTA E CARTONE ONDULATI E IMBALLAGGI DI CARTA E CARTONE ONDULATI

§ 40 - Unità di base di contrattazione
La carta e il cartone ondulati sono contrattati a peso o a superficie, mentre gli imballaggi e le confezioni di carta e cartone ondulati sono contrattati a numero.
La grammatura della carta e del cartone ondulati è indicata in grammi per metro quadrato.

§ 41 - Imballaggio
Ove sia richiesto un imballaggio speciale per la merce, questo viene fatturato a parte.

§ 42 - Tolleranze

Le tolleranze riconosciute sono le seguenti:

a) sui formati:
   - per la carta ondulata "non refilata" è riconosciuta una tolleranza sull'altezza dell'1% in più o in meno e del 2% in più o in meno sulla lunghezza eventualmente convenuta;
   - per i cartoni ondulati "non refilati" in fogli è riconosciuta una tolleranza in più o in meno dell'1 % nel senso dell'altezza e di mm. 20 in più o mm. 10 in meno nel senso della lunghezza;
   - per gli imballaggi di cartone ondulato, quando le ordinazioni sono date dal committente con dimensioni interne specificate, anche mediante disegno o campione, la tolleranza riconosciuta su ognuna delle dimensioni è di mm. 2 in meno o mm. 5 in più per gli imballaggi che totalizzano sino a mm. 1.500 nelle loro tre dimensioni addizionate; per gli imballaggi superiori a mm. 1.500 la tolleranza è portata ad un massimo di mm. 8 in più o mm. 3 in meno per ciascuna dimensione.

b) sulla qualità:
   - sulla grammatura a metro quadrato della carte e del cartone ondulati in foglio e degli imballaggi di carta o di cartone ondulati sono riconosciute tolleranze in più o in meno del 5 %

c) sulla quantità:
   - per la carta e il cartone ondulati è riconosciuta una tolleranza in più o in meno sul quantitativo ordinato del:
     20% sino a 5 ql.
     15% da 5 a 20 ql
     10% oltre i 20 ql.
   - per gli imballaggi e le confezioni di carta e cartone ondulati è riconosciuta una tolleranza in più o in meno sul quantitativo ordinato del:
     20% sino a n. 500 casse o pezzi;
     15% da n. 500 a n. 2.000 casse o pezzi;
     1 % oltre 2.000 casse o pezzi.

Nelle forniture di carta e di cartone ondulati è consentita la consegna di una seconda scelta, senza variazione di prezzo, sino ad un massimo del 3 %.

È ammessa inoltre la consegna di un ulteriore 3 % di "seconda scelta" con una riduzione - limitatamente a questo quantitativo - del 10% sul prezzo pattuito.

§ 43 - Perizia
In caso di contestazione di carattere tecnico, le parti contraenti sono solite ricorrere agli accertamenti della "Stazione sperimentale carta, cartoni e paste per carta" di Milano.

XIII - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE

Nessun uso accertato.

XIV - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE

A) MACCHINE E APPARECCHI DIVERSI - MACCHINE AD USO AGRICOLO

§ 1 - Condizioni di vendita
I preventivi del venditore sono impegnativi per il termine di validità precisato.
I prezzi si intendono per pagamento contanti o da convenire, netti, per merce resa franco venditore.

§ 2 - Offerte
Le offerte sono impegnative nei loro termini di validità (prezzo, caratteristiche, consegna, ecc.).

§ 3 - Mediazione
Nella compravendita di macchine agricole al mediatore spetta, da parte del solo venditore, la provvigione del 2%.

§ 4 - Macchine nuove ed usate
Per le macchine agricole nuove, medie e grosse, si effettua all'atto della consegna presso l'azienda dell'acquirente una prova di funzionamento per accertare da parte del cliente le caratteristiche della macchina, rimanendo valide le garanzie prestate dalle case costruttrici.
Le macchine usate vengono vendute con la clausola "vista e gradita nelle condizioni in cui si trova e in ottemperanza del D.lgs. n. 626/1994".

- MACCHINE PER USO UFFICIO E FAMILIARE

§ 5 - Offerte e preventivi

Le offerte a mezzo listino sono fatte "salvo il venduto" ed hanno carattere non impegnativo; i preventivi sono impegnativi nel termine di validità precisato.
Le macchine usate vengono vendute con la clausola "vista e gradita nelle condizioni in cui si trova" e in ottemperanza del D.lgs. n. 626/1994.

- MACCHINE UTENSILI E PER INDUSTRIA, MACCHINE PER USO UFFICIO E FAMILIARE

§ 6 - Consegna e imballaggio

La consegna si intende:

a) per le macchine utensili e per industria, franco stabilimento del fornitore, imballo al costo, montaggio a carico del compratore anche se viene impiegato personale della ditta fornitrice;
b) per le macchine per uso ufficio e per uso familiare, franco dominio del compratore, netto da imballo, funzionante.

Qualora, in deroga a quanto stabilito al punto *a),* le parti abbiano convenuto la consegna di macchine utensili e per industria "franco destino", lo scarico dal mezzo di trasporto ed i rischi conseguenti alla discarica sono a carico dell'acquirente.

B) MEZZI DI TRASPORTO

- AUTOVETTURE E MOTOVEICOLI

§ 7 - Contrattazioni degli autoveicoli

Gli autoveicoli nuovi vengono venduti con consegna franco rivenditore.
Gli autoveicoli usati sono venduti corredati da una ruota di scorta, crick, triangolo lampada.

§ 8 Garanzie- Veicoli usati

La clausola visto ed accettato vige anche nella vendita fra commercianti.
La risoluzione del contratto è esclusa quando l'automezzo si rilevi affetto da vizi che sia possibile eliminare con opportune riparazioni atte a ripristinare l'efficienza dell'automezzo stesso.
Il venditore deve dichiarare, sotto la sua piena responsabilità, che i chilometri indicati nel contachilometri dell'auto sono quelli effettivamente percorsi dall'auto.

Ove venga accertato che l'auto consegnata abbia percorso un numero di chilometri superiore a quello indicato, l'acquirente avrà la facoltà insindacabile o di restituire l'auto in contestualità alla consegna da parte venditrice del valore corrispettivo risultante dal contratto, maggiorato degli interessi al tasso ufficiale di sconto e la rivalutazione monetaria della somma dal giorno del contratto al saldo effettivo, oppure pretendere il corrispettivo del minor valore dell'auto secondo i valori mensili pubblicati da Quattroruote all'epoca del contratto. Sono fatti salvi tutti i maggiori danni.

§ 9 Mediazione
La provvigione del mediatore è dovuta dal solo venditore.

§ 10 Riparazione autoveicoli e motoveicoli
Le riparazioni si intendono eseguite a regola d'arte secondo la tecnologia dettata dalle case costruttrici, con rilascio di documentazione dettagliata del lavoro svolto.
Il costo delle riparazioni viene addebitato a preventivo o in base alle tariffe orarie comunicate al cliente.
Qualora, in corso di riparazione, risulti che il costo della stessa superi sensibilmente la cifra preventivata o, in mancanza di preventivo, il valore commerciale del veicolo, o comporti interventi non precedentemente concordati con il cliente, il riparatore è tenuto a informare lo stesso.

- NATANTI DA DIPORTO

§ 11 - Contrattazioni di natanti da diporto usati
I natanti da diporto usati vengono venduti a terra garantendo la funzionalità delle parti strutturali e della motorizzazione o della velatura indicando altresì la velocità approssimativa dello scafo e le doti di navigabilità dello stesso.
Detti natanti vengono sottoposti a prova. La prova consiste nel verificare la rispondenza del natante alle caratteristiche indicate nel contratto.
Le spese di varo e di prova sono a carico dei compratore in caso di prova favorevole e a carico del venditore in caso di prova negativa.

§ 12 - Mediazioni
L'indicazione o la segnalazione di un affare da parte di un mediatore legalmente riconosciuto fa sorgere per quest'ultimo il diritto a percepire una provvigione. La provvigione è dovuta nella misura del 5% dal venditore e del 5% dal compratore sul prezzo pattuito. La provvigione viene pagata alla firma del contratto preliminare di vendita.

§ 13 - Noleggio di natanti da diporto
La provvigione spettante al mediatore è del 15% dell'importo totale del nolo, quale esso figura dal contratto di noleggio, ed è pagata totalmente dal proprietario, o dall'armatore del natante, o dal legale rappresentante della società proprietaria del natante, alla firma del contratto stesso.

-CARAVANS

§ 14 Condizioni di vendita
I caravans nuovi vengono venduti generalmente con la consegna "franco rivenditore".

-AUTOCARAVAN-MOTOCARAVAN-MOTOR HOME

§ 15 Mediazione
La provvigione del mediatore è dovuta dal solo venditore.

- MEZZI PESANTI

Vigono nel settore gli stessi usi accertati per gli autoveicoli in materia di contrattazione, mediazione e di riparazione.
È comunque invalso l'uso di effettuare prove su strada dei mezzi pesanti usati prima della vendita e di fornire un maggior corredo di accessori.

XV - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI.

A) PERLE, GEMME E PIETRE PREZIOSE NATURALI E SINTETICHE

- PREZIOSI

§ 1 - Perle
Le perle possono essere di origine di fiume (o di acqua dolce) o di mare.
Esse si classificano:

a) perle naturali, a forma rotonda o barocche (con deformazioni e protuberanze);

b) perle coltivate, cioè ottenute artificialmente dall'uomo, mediante introduzione di un pallino nella conchiglia;
c) mezze perle, ottenute previo riempimento della madreperla, fino ad avere una mezza perla. Il termine che indica detta mezza perla è perla Mabe.

Esistono inoltre le perle artificiali, dette di Maiorca, prodotte completamente dall'uomo.
Le perle possono assumere diversi colori dal bianco perla, al grigio, a nero fumo e giallo oro.

§ 2 - Diamanti
La denominazione "diamante" si applica esclusivamente al carbonio puro - durezza 10 proveniente da giacimenti naturali di cui i maggiori si trovano in Sudafrica, Sud America, Russia, India e Australia.
Tagli e lavorazioni
a) brillante: diamante tagliato e sfaccettato sopra e sotto;
b) rosa: diamante lavorato con una tavola di base, sfaccettato solo sulla parte superiore;
c) schegge di diamanti, con 3, 4 faccette, usate negli oggetti antichi, con montatura in argento e oro.

§ 3 - Rubini
La denominazione "rubino" si applica esclusivamente ai corindoni rossi con durezza 9, provenienti dai giacimenti naturali di cui i maggiori si trovano in Birmania, Ceylon, Siam, ecc.

§ 4 - Smeraldi
La denominazione "smeraldo" non seguita da alcuna qualificazione si applica esclusivamente ai berilli verdi da una tonalità di verde vellutato ad un verde erba - con durezza media di 7 e 3/4, provenienti dai giacimenti naturali di cui i principali si trovano in Colombia, Brasile, Urali, Africa e India.

§ 5 - Zaffiri
La denominazione "zaffiro" si applica esclusivamente ai corindoni blu, gialli, verdi, rossi e violacei con durezza 9, provenienti dai giacimenti naturali di cui i principali si trovano a Ceylon, nel Cachemir, in Birmania, in Cambogia, in Australia.

§ 6 - Pietre semi-preziose naturali, usate in gioielleria e oreficeria
Principalmente vengono usate in unione ad altre pietre o metalli preziosi, le seguenti pietre semipreziose naturali:

a) turchese, principalmente di provenienza dall'Iran e dal Nord America,
b) lapislazzuli, principalmente di provenienza dall'ex URSS, Afganistan, Cile;
c) quarzo nelle sue multiformi varietà e provenienze;
d) ametista, principalmente di provenienza dall'Africa e dal Brasile;
e) topazio, principalmente di provenienza dal Brasile;
f) acquamarina, principalmente di provenienza dal Brasile;
g) tormalina, principalmente di provenienza dal Brasile;
h) opale, principalmente di provenienza dall'Australia.

Viene usato anche il corallo, che pur essendo di origine organica è considerato una pietra semipreziosa, principalmente di provenienza dai mari della Sardegna, della Tunisia e del Giappone.

§ 7 - Pietre imitazioni
Vengono trattate sulla piazza anche pietre ottenute ad imitazione di tutte le qualità di pietre semipreziose e preziose.

§ 8 - Specie di vendita
Le pietre preziose sciolte si trattano:
a) a lotti originali provenienti per importazione da centri di produzione;
b) a lotti staccati o a singole pietre provenienti dal mercato interno o da acquisti presso privati.
Il gioiello può essere eseguito a mano, su scelta del disegno da parte del cliente, parzialmente a mano con l'aiuto di macchine, o completamente a macchina.
Il maggior o minor lavoro manuale determina proporzionalmente un maggior o minor pregio o costo.

§ 9 - Unità di peso per le pietre preziose e le perle
Per le pietre preziose l'unità di peso è il carato metrico (grammi 0,20) che si suddivide in 4 grani, o 100 centesimi, detti anche "punti".
Per le perle di coltura l'unità di peso è il carato, come per le pietre preziose.

§ 10 - Unità di peso per i metalli
Per i metalli preziosi l'unità di peso è il grammo.

§ 11 - Cali di lavorazione per i metalli
Tra produttori e commercianti sono ammesse le seguenti tolleranze per cali di lavorazione:

a) argento e argenterie in genere: dal 5% al 15% sul peso dell'oggetto finito, salvo oggetti di particolare fattura;
b) posaterie: dal 5% al 10% sul peso dell'oggetto finito, salvo oggetti di particolare fattura;
c) oro: dal 5% al 10% sul peso dell'oggetto finito, salvo oggetti di particolare fattura;
d) platino: dal 10% al 20% sul peso dell'oggetto finito, salvo oggetti di particolare fattura.

§ 12 - Pagamento
Ogni offerta fatta senza condizioni di pagamento vale come offerta in contanti e deve essere regolata alla consegna della merce.

§ 13 - Mediazione
Il mediatore al quale venga affidata la merce ha il diritto e il dovere di far verificare la merce stessa prima di accettarla e prima di consegnarla.
Al mediatore la provvigione è dovuta solo da parte del venditore.
Per la permuta, la provvigione è dovuta sull'oggetto di maggior valore.

§ 14 - Stima

a) Stima che non richieda speciali ricerche ed accertamenti: 1,5 % con un minimo di € 100;
b) stima per inventario: 1,5 % con un minimo di € 100;
c) stima per divisione, con costituzione di lotti: 1,5 % con un minimo di € 200 per ogni lotto;
d) stima con impegno di acquisto: se l'acquisto ha luogo, non sono dovuti onorari né rimborsi spese.

- PIETRE DURE

§ 15 - Classificazione
Oltre alle pietre semi-preziose di cui al precedente paragrafo 6 principalmente vengono trattate su piazza le seguenti pietre dure:

a) malachite, principalmente di provenienza dagli Urali e dallo Zaire;
b) onice, principalmente di provenienza dall'Africa e dal Brasile;

c) rodocrosite, principalmente di provenienza dall'Argentina;
d) agata, principalmente di provenienza dal Brasile;
e) cristallo di rocca, che pur essendo un quarzo, è considerato una pietra dura, principalmente di provenienza dal Brasile e italiana (cave di marmo di Carrara).

§ 16 - Qualità
Le pietre dure si classificano come:
- di prima scelta, quando trattasi di materiale ben selezionato e la realizzazione tecnica dell'articolo è eseguita a regola d'arte;
- di seconda scelta, quando l'articolo presenta difetti nel materiale o nell'esecuzione.

§ 17 - Tolleranza
Sono ammesse le seguenti tolleranze per cali di lavorazione:
a) 5 % per pezzi fatti amano;
b) 2 % per pezzi eseguiti parzialmente a mano.

§ 18 - Contrattazione
Il prezzo della merce si intende per merce nuda franco fabbrica.

§ 19 - Imballaggio
La merce viene fatturata con la clausola “imballo al costo”.

B) MARMO - PIETRE E ALABASTRO LAVORATO

§ 20 - Pietre comuni
Sono trattate sulla piazza anche pietre comuni che per particolare colorazione vengono impiegate nella realizzazione del mosaico fiorentino.

§ 21 - Tarsia e commesso in pietre
L'intarsio di pietre colorate, chiamato tarsia, originariamente eseguito con pietre dure e pietre semi-preziose, è oggi eseguito invece con pietre semi-preziose e materiali diversi di varia colorazione e sfumatura, quali materiali calcarei, marmi, pietre comuni (alberesi, paesina, verde d'Arno, gabbri), soprattutto per la realizzazione di fiori ed uccelli.

Si definisce "commesso" il lavoro di accostamento a commettitura delle varie sezioni di cui è composto un disegno; tale tecnica viene usata prevalentemente per la realizzazione di paesaggi.

C) CALCE, CEMENTI E GESSO
(V. titolo VII - Cap. 1 lett. B "opere edilizie e stradali")

D) MATERIALI DA COSTRUZIONE
(V. titolo VII - Cap. 1 - lett. B "opere edilizie e stradali")

E) PORCELLANE, MAIOLICHE E TERRAGLIE - CERAMICHE ARTISTICHE E COMUNI

§ 22 - Classificazione
La ceramica dal punto di vista degli impasti si distingue in:

a) terracotta: impasto di argilla a contenuto ferruginoso, di colore rossiccio, cottura a 800°-1000° (terracotte dell'Impruneta);
b) terraglia dolce: impasto di caolino, calcare, ecc., di colore bianchiccio, cottura a 1020°;
c) terraglia forte: impasto di caolino, argilla, quarzo, ecc. di colore bianco, cottura a 1100°-1200°;
d) maiolica: impasto di sola argilla, di color biscotto, cottura a 800°-1000°;
e) porcellane: impasti composti principalmente di caolino, cottura da 1200° a 1500°.
f) raku: impasto di composti refrattari, cottura 900°/1000°, immersione all'atto della seconda cottura in sostanze organiche (paglia o foglie) con ottenimento di effetti particolari di riproduzione, fissati con ulteriore immersione in acqua fredda. Per determinati oggetti, destinati a servire come contenitori di liquidi, la terracotta può anche essere interamente verniciata con materiali invetrianti, privi di metalli pesanti (orci da olio, ecc.). Per "maiolica", nell'uso comune in Toscana, si intende qualsiasi oggetto di argilla coperto da smaltatura interna ed esterna. Per grés si intende un impasto composito, con porosità fino al 3% che presenta particolari caratteristiche di resistenza ed impermeabilità, cotto a 1200° - 1400°.Per pirofila si intende un impasto ad alta percentuale di argille refrattarie, particolarmente elastiche, che consente di fare oggetti resistenti alla fiamma.

§ 23 - Contrattazioni

Le ordinazioni conferite a mezzo di intermediari sono sempre “salvo approvazione della Casa”, mentre sono impegnative per il compratore.
L'ordine non rifiutato dalla Casa, entro quindici giorni dall'assunzione si intende accettato e confermato; ciò vale anche per l'ordine diretto.
Il venditore può peraltro inviare una conferma d'ordine in duplo, chiedendo che il compratore gliene restituisca una copia firmata.
I prezzi si intendono per merce nuda franco fabbrica per la ceramica artistica; per merce ad imballo di cartone franco fabbrica per la ceramica industriale.

§ 24 - Qualità della ceramica

Le ceramiche, sia artistiche che comuni si distinguono in: prima scelta, seconda scelta, terza scelta.
La prima scelta non deve presentare difetti, sia nelle dimensioni che nell'aspetto, che ne pregiudichino l'effetto estetico e funzionale.
La seconda scelta può presentare leggere imperfezioni.
La terza scelta può presentare forti imperfezioni.
Questi criteri non si applicano agli autentici pezzi di ceramica d'arte.

§ 25 - Imballaggio

Per imballo al costo si intende, per la ceramica artistica, l'addebito al cliente dei contenitori, dei materiali usati per la protezione contro le rotture e del costo della mano d'opera, determinato in percentuale sul valore della merce venduta; per la ceramica industriale l'addebito al cliente del pallet o pianale su cui sono collocate più scatole di materiale ed eventuali imballi speciali.

§ 26 - Tolleranze

Sulle dimensioni dei pezzi di ceramica artistica sono ammesse le seguenti tolleranze:

- per oggetti eseguiti completamente a mano, fino al 5%;
- per oggetti eseguiti parzialmente a mano fino all'1 %.

Per le ceramiche industriali le tolleranze sono fissate dalle norme UNI.

F) LAVORI DI VETRO E CRISTALLO

- ARTICOLI DI VETRO

§ 27 - Bicchierame
Il bicchierame si intende contrattato alle condizioni di "franco partenza" ed imballo incluso.

§ 28 - Imballaggi
Per gli articoli casalinghi e da regalo gli imballi comuni sono compresi nel prezzo.
Per quanto riguarda i contenitori di uso industriale, come bottiglie, flaconi, barattoli, ecc. la parte dell'imballaggio relativa ai pianali ed interfaldo viene fatturata al costo, preventivamente comunicato.
Imballi particolari come contenitori metallici o in plastica, vengono restituiti al fornitore.

§ 29 - Tolleranze per rotture
Nel commercio di bottiglie comuni fa carico al compratore una tolleranza di rottura dell' 1 %; in quello di fiaschi, bottiglie e contenitori in genere di forme particolari del 2 %; ciò vale anche nella decorazione e verniciatura a caldo del vetro ricotto.

§ 30 - Tolleranze sulla capacità
Per il caliciame da bar di produzione industriale da gr. 100 di contenuto e più è ammessa una tolleranza di capacità del 2 %; per quello soffiato a bocca del 5 %.
Per le damigiane è ammessa una tolleranza media, sulla capacità, fino al 2 % in più o in meno.

§ 31 - Ordinazioni
Le ordinazioni conferite a mezzo di intermediari sono sempre "salvo approvazione della Casa", mentre sono impegnative per il compratore.
L'ordine non rifiutato dalla Casa entro quindici giorni dall'assunzione si intende accettato e confermato, ciò vale anche per l'ordine diretto.
Il venditore può peraltro inviare una conferma d'ordine in duplo, chiedendo che il compratore gliene restituisca una copia firmata.

- VETRO IN LASTRE

§ 32 - Classificazione

Il "cristallo" è un vetro calcio-sodico di speciale fabbricazione ed affinaggio, che si suddivide in cristallo greggio per colata e laminazione, e cristallo tipo Float perfettamente trasparente e piano. Le lastre di cristallo sono eseguite con spessori varianti da mm. 3 a mm. 19 ed oltre: il colore può essere il classico naturale, ma vengono fabbricate anche lastre colorate (rosa, bruno, ambra, bleu, grigio, verde) per arredamento; le lastre di "cristallo tipo Float colorato" sono fabbricate con tenui colorazioni che le rendono adatte a vetrate nel settore dell'edilizia.
Il "vetro tirato" è cosi chiamato per il suo processo di fabbricazione; esso ha un vastissimo impiego e si suddivide in semplice, semidoppio, doppio, forte e ultraforte. Le lastre di vetro tirato hanno spessori varianti da mm. 2 a mm. 15 ed oltre e possono essere di colore naturale o colorate.
I vetri "colati laminati" greggi si suddividono in vetri stampati, rigati, retinati, martellati o giardinieri, vecchio stile, antichi, pressati per il vetro-cemento, profilati. Le lastre di vetro colato laminato hanno spessori varianti da mm. 4 a mm. 10 e possono essere di colore naturale o colorate.

§ 33 - Dimensioni e peso

Le dimensioni delle lastre sono di regola pari a cm. 321x600.
Il peso specifico del vetro è di Kg. 2,5 circa per ogni metro quadrato di superficie rapportata ad 1 mm di spessore

§ 34 - Tolleranze di spessore

Sugli spessori delle lastre sono ammesse tolleranze minime su quelle di cristallo tipo Float e maggiori su quelle di vetro tirato.

Cristallo tipo Float			
	spess.	3 mm.	
	"	4 mm.	
	"	5 mm.	
	"	6 mm.	non esistono
	"	8 mm.	tolleranze apprezzabili
	"	10 mm.	
	"	12 mm.	
	"	15 mm.	
	"	19 mm.	

Vetro tirato			
	spess.	2 mm.:	0,2 in più o in meno
	"	3 mm.:	0,2 "
	"	4 mm.:	0,2 "
	"	5 mm.:	0,3 "
	"	6 mm.:	0,3 "
	"	8 mm.:	0,4 "
	"	10 mm.:	0,4 "
	"	12 mm.:	0,4 "
	“	14/17 mm.	
	"	18/22 mm.	la tolleranza è fra lo spessore
	"	23/27 mm.	minimo e quello massimo

Vetri colati laminati			
greggi	spess.	4/6 mm.	
stampati	"	8 mm.	tolleranze
rigati	"	10 mm.	minime
martellati			
retinati	"	6/8 mm.	tolleranza minima

§ 35- Contrattazione

Il prezzo si intende per merce imballata “franco fabbrica”.
Per modeste partite, l'imballaggio viene fatturato al costo.
I prezzi indicati sui listini non sono impegnativi per la Casa.

§ 36 - Sistema di misurazione

L'unità base di misurazione è il metro quadrato.
La superficie delle lastre è determinata dal rettangolo o quadrato circoscritto (quale che sia la forma della lastra).
Nella determinazione della superficie la lunghezza dei lati viene considerata per multipli di cm. 3 o di cm. 4; le misure non multiple di 3 o 4 vengono conteggiate in base alla misura multipla di 3 o 4 immediatamente superiore.

§ 37 - Imballaggio

Le lastre di cristallo tipo Float o vetro tirato possono essere contrattate imballate, oppure senza imballaggio.

Nel caso le lastre siano imballate vengono usati imballaggi di legno sotto forma di gabbie o casse entro le quali le lastre di cristallo tipo Float o di vetro sono adeguatamente collocate con carta o cartone e truciolo di legno o paglia di riso e simili.
Gli imballaggi contengono circa mq. 60/120 a seconda degli spessori e delle dimensioni, con un peso relativo dai 500 ai 1.800 Kg. circa.
Eccezionalmente si hanno casse (c.d. maggiorate) contenenti anche 200 mq di lastre.

§ 38 - Trasporto
Per la consegna delle lastre di cristallo tipo Float o di vetro si impiegano essenzialmente gli autocarri muniti di gru con eventuale rimorchio, i vagoni ferroviari, gli automezzi leggeri muniti di cavalletto.
La merce venduta "franco domicilio" del committente viene consegnata con autotreno munito di gru semovente che provvede direttamente a scaricare le gabbie o casse nei locali del cliente o all'esterno di essi.
Le lastre di grandi dimensioni vengono trasportate o mediante speciali vagoni di proprietà delle fabbriche o mediante particolari autoarticolati adibiti esclusivamente al trasporto delle medesime.
Per minori quantitativi di lastre di dimensioni inferiori, il trasporto a domicilio viene effettuato con autocarri di media portata muniti di cavalletti.

XVI - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

A) CONCIMI CHIMICI - FERTILIZZANTI

§ 1 - Garanzia e tolleranza
Il venditore garantisce sempre al compratore il titolo minimo in elementi fertilizzanti indicando per ciascuno, nell'ordine previsto, il tipo, la percentuale in peso riferita al tal quale (titolo) la loro forma e solubilità nel rispetto delle quantità minime e nelle tolleranze previste dalla legge.

§ 2 - Imballaggi
Gli imballaggi dei fertilizzanti sono considerati come tara e la vendita è effettuata a peso netto.

Per alcuni prodotti quali torbe e terricci in confezioni originali recanti la Ditta confezionatrice e la quantità espressa in volume (lt. o mc.) la vendita è consentita anche a numero anziché a peso.

B) ANTICRITTOGAMICI, ANTIPARASSITARI E DISERBANTI

§ 3 - Pagamento

Per gli anticrittogamici, gli insetticidi e i diserbanti, il pagamento si esegue a ricevimento della merce oppure al ricevimento della fattura con sconto da convenirsi, oppure dilazionato.

§ 4 - Imballaggi

Gli imballaggi degli antiparassitari, compreso il solfato di rame, gli zolfi in polvere ed il solfato ferroso, sono considerati tara e la vendita è effettuata a peso netto esclusivamente in confezioni integre.

§ 5 - Confezioni spray

Sono venduti a numero anziché a peso gli antiparassitari in confezioni spray fino a litri 1.

C) SAPONI E DETERSIVI

§ 6 - Contrattazione

I saponi comuni e da bucato come pure quelli da toilette e medicati si contrattano a peso netto d'origine e a chilogrammi, con imballo gratuito, franco compratore.
I detersivi si contrattano a peso e ad unità confezionate.
Il commercio dei saponi e dei detersivi avviene nella generalità dei casi attraverso viaggiatori o rappresentanti retribuiti a provvigione.

D) PRODOTTI FARMACEUTICI, CHIMICI E DI PROFUMERIA

§ 7 - Compenso di mediazione

Al mediatore intervenuto nel contratto di compravendita di grassi ed olii industriali spetta una provvigione che viene corrisposta dal solo venditore. La provvigione è dell' 1 %.

§ 8 - Modalità di contrattazione di vendita

I prodotti per uso farmaceutico, i prodotti chimici e di profumeria sono di solito contrattati in base:

- alla nomenclatura comunemente adottata in commercio e alla Farmacopea Ufficiale italiana o ad altra espressamente indicata;
- alla marca;
- alla produzione e al titolo;
- al luogo di origine e di produzione;
- al campione.

In particolare quando i prodotti sono contrattati con specifico riferimento all'uso per il quale debbono essere impiegati. se destinati all'uso farmaceutico, i loro requisiti devono esattamente corrispondere a quelli indicati dalla Farmacopea Ufficiale, in base alla disponibilità di informazioni tecnico-scientifiche sul prodotto stabilite dal dossier del prodotto stesso; se destinati ad uso scientifico o per analisi, devono corrispondere ai saggi di purezza richiesti dall'impiego; se destinati ad uso industriale, la merce si intende contrattata di buona qualità media mercantile.
Nei prodotti per uso farmaceutico sono comprese le piante officinali (vedi titolo V, capitolo 2, lett. q) quando vengono somministrati in dose e forma di medicamento. Per esse, quando hanno azione tossica ed eroica, la somministrazione è riservata alla farmacia su presentazione di ricetta medica.

§ 9 - Clausole speciali ed esecuzione del contratto

I contratti di merci viaggianti per mare sono di solito conclusi con una delle seguenti clausole: “FOB”, “CIF”, “CAF”, “C & F”, “FAS” e sono regolati in conformità delle norme internazionali relative alle clausole stesse. I contratti possono essere stipulati anche con le clausole:

- “in deposito franco” (con il solo dazio doganale escluso);
- “su vagone in transito”;
- “su vagone sdoganato”;
- “su vagone franco frontiera”.

In difetto di specificazione, la vendita con la clausola “franco vagone” si intende per merce già sdoganata. La clausola “merce nazionalizzata” si intende per merce che abbia già assolto tutte le formalità relative alla sua importazione.
Se nel contratto è contenuta la clausola “salvo visita”, il contratto stesso non si perfeziona se non dopo che il compratore abbia visitato e gradito la merce contrattata, entro i termini pattuiti.

In difetto di visita entro tali termini, il venditore è libero da ogni impegno .

§ 10 - Imballaggi e trasporti
Gli imballaggi usuali per i prodotti chimici sono il sacco, il cartone, la carta politenata o metallizzata, i recipienti e i sacchi di plastica. La clausola "imballaggio a rendere" significa che fanno carico al compratore le spese per la restituzione dell'imballaggio. Quando è convenuta la clausola Imballaggio a rendere", la spesa relativa agli imballaggi fa carico interamente al venditore.
I liquidi sono venduti in fusti metallici o fusti in plastica a perdere.
I trasporti che avvengono in vagoni o cisterne ferroviarie, in autotreni o autobotti sono franco arrivo.

§ 11 - Consegne
Nei contratti stipulati sia per iscritto che verbalmente, anche a mezzo telefono, l'impegno di consegna immediata per i prodotti farmaceutici ordinati al grossista comporta per quest'ultimo l'obbligo della consegna entro le 12 ore lavorative successive alla richiesta del farmacista.
Le vendite per le quali non sia stato convenuto un termine di consegna si intendono concluse per consegna pronta.
Se nel contratto è convenuta la "consegna pronta" la merce deve:

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

Le merci viaggiano sempre a rischio e pericolo del compratore, anche se vendute franco di porto.
La consegna delle merci in luogo diverso dal domicilio del compratore deve essere espressamente pattuita nel contratto di vendita.

§ 12 - Verifica della merce
La verifica della merce deve essere eseguita all'atto del ricevimento.

§ 13 - Tolleranza sulla quantità contrattata
Se in contratto la quantità della merce sfusa è indicata con la parola "circa", nella consegna è ammessa una tolleranza in più o in meno del 5 %del quantitativo contrattato.

§ 14 - Tare
Le tare si distinguono in:
a) tara reale (peso netto);
b) tara per merce (peso lordo);
c) tara di uso.

Per tara da dedurre dal peso lordo si intende quella "reale".
L'entità delle tare per merce e delle tare d'uso, applicabili ad alcune merci o relative tolleranze, è quella stabilita nelle contrattazioni o d'uso nei Paesi d'origine.
Per le merci estere vendute a peso netto allo sbarco, lo "scandaglio" delle tare si esegue allo sbarco stesso.

§ 15 - Spese di trasporto, facchinaggio, pesatura
Le spese di trasporto sono a carico del venditore salvo acquisto convenuto "franco fabbrica"; le spese di facchinaggio per lo scarico sono a carico del compratore.
Le specialità medicinali ed i prodotti di profumeria confezionati sono sempre spediti a carico del venditore nell'ambito del territorio nazionale. La spesa di riconoscimento del peso è a carico del compratore, ove sia da lui richiesto. Tale verifica si fa all'atto della consegna.

§ 16 - Reclami nei rapporti tra produttori
Se la merce non corrisponde alla qualità contrattata il venditore ha diritto di sostituire la merce purché ciò possa avvenire nel termine contrattuale.
Se il compratore, nei confronti del quale il venditore abbia dichiarato di avvalersi della facoltà di cui al comma precedente, non restituisce la merce da sostituire entro otto giorni dalla predetta dichiarazione, decade dal diritto alla sostituzione. Il compratore non ha diritto alla risoluzione del contratto ma solo ad una diminuzione proporzionale dei prezzo della merce se questa, venduta con garanzia od indicazione di una data percentuale di contenuto, presenti una lieve differenza del contenuto stesso, la quale non ne impedisca l'uso per il quale sia stata acquistata.
Il venditore non risponde delle avarie derivate alla merce se le stesse siano dipese dalle condizioni dell'imballaggio fornito dal compratore.

E) COLORI E VERNICI
(Nessun uso accertato)

F) MATERIE PLASTICHE E GOMMA

§ 17 - Concorso stampo

Qualora vengano ordinati oggetti per la cui produzione sia necessaria la creazione di uno stampo, il fatto che l'acquirente paghi un concorso spese di stampo al produttore non comporta l'obbligo del produttore stesso di consegnargli lo stampo.

§ 18 - Destinazione del prodotto

Il committente deve preventivamente comunicare al fabbricante l'eventuale destinazione del prodotto a contenitore di alimenti o di altri prodotti per i quali siano in vigore speciali prescrizioni di legge, o vi siano delle incompatibilità chimiche.

§ 19 - Bozze di stampa

Quando il committente ha approvato la bozza di stampa, il produttore, salvo l'obbligo di rifare la bozza in caso di errore, non risponde di eventuali altre conseguenze.

§ 20 - Tolleranze

Qualora si ordini un oggetto di assoluta precisione, le cui dimensioni e peso debbano essere di assoluta esattezza sia nella prima che nelle successive forniture, si debbono stabilire preventivamente le tolleranze in più o in meno.
Per gli oggetti di uso comune sono ammesse tolleranze del 10% in più o in meno nelle misure e negli spessori.
Per quanto concerne scivolosità e trasparenza del prodotto, è ammesso il limite fino al quale non viene pregiudicato l'uso dei prodotto.

§ 21 - Esecuzione

L'esecutore, per esigenze tecniche, non può garantire l'esatta riproduzione in plastica della tonalità di colore dei bozzetti originali presentati su altri materiali, pure cercando di arrivare alla massima approssimazione all'originale.
Quando è richiesta la massima precisione è d'uso approvare controcampioni approntati dal committente.

§ 22 - Addebito di spese

Al committente saranno addebitate le spese per arresti di macchina dovuti ad attesa di sue deliberazioni, a modificazioni non comunicate all'atto della

restituzione delle bozze o comunque a sospensioni dovute alla sua volontà od avvenute per sua causa.

§ 23 - Laccatura degli oggetti stampigliati e metallizzazione
Il cliente deve avvertire il produttore nel caso in cui le vernici impiegate debbano essere resistenti a particolari agenti e, comunque, al prodotto che dovranno contenere.

§ 24 - Clichés
I clichés per la stampa litografica, offset o pseudoffset ed i retini per la serigrafia per l'impianto della stampigliatura sono a carico del cliente al quale non vengono consegnati, fermo restando l'obbligo per l'esecutore del lavoro di sostituirli in caso di usura o di avaria.

§ 25 - Punzoni
La spesa per l'esecuzione dei punzoni per impressione a caldo e per tasselli per marchi (opera di incisore) fa carico al committente, al quale i punzoni ed i tasselli non vengono consegnati.

G) DERIVATI DALLA DISTILLAZIONE DEL PETROLIO E DEL CARBONE

- OLI MINERALI LUBRIFICANTI

§ 26 - Contrattazioni
Le contrattazioni vengono fatte a peso, per merce sfusa e per merce imballata in fusti da Kg. 185.
Fanno eccezione a questa norma generale i prodotti imballati e confezionati in tagli speciali destinati al consumo al dettaglio i quali possono essere venduti per capacità di contenuto e a numero.
Fanno stato, agli effetti della prova del quantitativo di merce spedito o consegnato, i dati accertati nel corso di operazioni doganali inerenti e i documenti di spedizione o di consegna.

§ 27 - Campioni e analisi
Qualora vi sia richiesta di campionamento, questo deve farsi in contraddittorio fra le parti; in difetto di una delle parti, l'altra può far eseguire ugualmente il prelievo ed il suggellamento dei campioni da sottoporre ad analisi, secondo le norme prescritte dalla Scuola Sperimentale per Industria di Olii e Grassi di Milano.

§ 28 - Imballaggi: latte, fusti e cassette

Per le vendite di olii minerali, grassi minerali consistenti, vaselline e lubrificante in genere, quando contenuti in fusti metallici, siano essi di lamiera, di ferro, di acciaio, di plastica, anche piombati, stampati o con accessori d'altre materie, gli imballaggi, si intendono ceduti al compratore.

Per i fusti di provenienza estera in temporanea importazione o per fusti nazionali in temporanea esportazione e quindi muniti del piombo o di altri contrassegni di controllo della Dogana, necessari ad autenticare la merce all'atto della riesportazione o reimportazione, l'importatore è responsabile verso il compratore di tutte le eventuali conseguenze derivanti dalla asportazione e manomissione dei contrassegni di controllo e della restituzione degli eventuali documenti accompagnatori.

Quando gli olii minerali lubrificanti, i grassi minerali consistenti e le vaselline sono imballati, gli involucri e gli imballaggi sono ceduti gratuitamente.

§ 29 - Pagamenti

Con le seguenti clausole, applicate ai contratti di compravendita di olii minerali lubrificanti e grassi, si intende:

- “pagamento per contanti anticipati”: che il pagamento deve essere effettuato a mano del venditore prima della consegna della merce e che non è dovuto alcuno sconto se non pattuito specificatamente;
- “pagamento contro documenti”: che il pagamento deve avvenire, tanto se il trasporto ha luogo via mare quanto via terra, alla consegna dei documenti prescritti e pattuiti nelle condizioni di vendita, anche se gli stessi vengono presentati prima dell'arrivo della merce;
- “pagamento a presentazione fattura”: che il pagamento deve farsi a presentazione della fattura;
- “pagamento a ricevimento merce”: che il pagamento deve essere eseguito all’atto del ricevimento della merce;
- “pagamento per contanti o per cassa”: che il pagamento deve essere effettuato all’atto del ritiro o della consegna della merce, o comunque entro e non oltre dieci giorni dalla data della consegna;
- “pagamento a 15, 30, 60, 90 giorni”: che detti tempi per il pagamento decorrono dalla data della consegna della merce.

§ 30 - Trasporto: cisterne e autocisterne
Nella compravendita di olii minerali lubrificanti in vagoni-cisterna e autocisterne stradali si intende che la merce deve essere fatturata nuda e a peso e che le vendite sono fatte sulla base del peso in partenza.
I vagoni e le autocisterne stradali si intendono dati come mezzi di trasporto a destino, e per il tempo strettamente necessario per lo scarico, con l'obbligo:

- se "cisterna ferroviaria", dello scarico entro 24 ore dalla notificazione dell'avviso di arrivo e della rispedizione, entro 48 ore dall'arrivo, alla stazione di partenza;
- se "autotreno stradale", della messa a disposizione del venditore del mezzo impiegato, nel più breve tempo possibile dalla sua discarica.

I danni eventualmente sofferti dal mezzo durante il viaggio (autocisterna o cisterna ferroviaria) sono a carico del rispettivo proprietario, i danni causati dal ricevitore sono a suo carico.

- OLI MINERALI

§ 31 - Denominazione
I prodotti derivanti dalla distillazione del petrolio greggio si trattano in commercio secondo la classificazione stabilita dalle leggi fiscali o secondo le corrispondenti denominazioni commerciali usate dalle ditte produttrici.

§ 32 - Imballaggi
I fusti o gli imballi di qualsiasi specie contenenti olii minerali sono ceduti vuoto a perdere.
Per le vendite di kerosene in taniche di proprietà del venditore, il venditore stesso percepirà un deposito cauzionale.
Per i fusti contenenti olii minerali di provenienza estera in temporanea importazione o per fusti nazionali in temporanea esportazione e quindi muniti di piombo o di altri contrassegni di controllo della Dogana, necessari ad autenticare la merce all'atto della riesportazione o reimportazione, il compratore è responsabile, verso il venditore di tutte le eventuali conseguenze derivanti dalla asportazione, effrazione, manomissione dei contrassegni di controllo e della restituzione degli eventuali documenti accompagnatori.

§ 33 - Peso e tara
Nelle vendite all'ingrosso di olii minerali i seguenti prodotti si fatturano sempre in ragione del peso netto e la tara è quella fatta prima del riempimento:

- Acquaragia minerale;
- Petrolio;
- Gas di petrolio liquefatti per uso domestico ed industriale;
- Lubrificanti;
- Olii combustibili fluidi e densi.

Nelle vendite all'ingrosso di kerosene, gasolio e carburanti in genere la fatturazione avviene in litri, determinabili sia da contatori volumetrici sia da rapporto peso in kg./peso specifico.
Nelle vendite al consumo tutti i suddetti prodotti sono venduti a volume, sia che si tratti di merce imballata sia che si tratti di merce consegnata a mezzo di autobotti munite di contatori volumetrici.
Nelle vendite ad impianti stradali i carburanti sono venduti a volume.

§ 34 - Trasporto: cisterne e autocisterne
Nelle compravendita di olii minerali in vagoni-cisterna o autocisterne stradali, s'intende che la merce deve essere fatturata nuda sulla base del peso in partenza. I vagoni e le autocisterne stradali si intendono dati come mezzo di trasporto a destino e per un tempo strettamente necessario per lo scarico con obbligo:

- se “cisterna ferroviaria”, dello scarico entro 24 ore dalla notificazione dell'arrivo, e della rispedizione alla stazione di partenza;
- se “autocisterne”, della messa a disposizione del venditore del mezzo impiegato, nel più breve tempo possibile dalla sua discarica.

§ 35 - Pagamenti
Con le clausole sottoindicate, applicate a compravendita di olii minerali, si intende:

- “pagamento per contanti anticipati”: da effettuarsi a mano del venditore prima della consegna della merce;
- “pagamento contro documenti”: il pagamento deve avvenire, tanto se il trasporto ha luogo via mare, quanto via terra, alla consegna dei documenti prescritti e pattuiti nelle condizioni di vendita anche se sono presentati prima dell'arrivo della merce;
- “pagamento a presentazione della fattura”: il pagamento deve farsi a presentazione della fattura;
- “pagamento a contanti o per cassa”: il pagamento deve essere effettuato all’atto del ritiro o della consegna della merce, o comunque entro e non oltre dieci giorni dalla data della consegna;

- "pagamento a 15, 30, 60, 90 giorni": detti tempi per il pagamento decorrono dalla data di consegna della merce.

§ 36 - Spedizione e consegna
I dati accertati nel corso di operazioni doganali, all'atto della spedizione o della consegna di olii minerali, fanno stato agli effetti della prova del quantitativo di merce spedito e consegnato.
Egualmente dicasi per i documenti doganali emessi dai depositi nazionali ed accompagnanti la merce spedita. È tollerata una differenza di peso (calo) del 2 %.

- CARBONE COKE METALLURGICO E CARBONI FOSSILI

§ 37 - Contrattazioni
Per le vendite di coke metallurgico sulla piazza di Firenze vige la consuetudine di consegna "franco partenza cokeria". La merce viene consegnata caricata alla rinfusa su vagone ferroviario o autotreno stradale, nelle varie pezzature calibrate (20/40-40/70 ecc.). La pezzatura 20/40 viene anche confezionata in sacchetti di carta di ca. 10 kg. (vuoto a perdere).
Per le vendite di carboni fossili vige la consuetudine di consegna "franco partenza". La merce viene consegnata caricata alla rinfusa su vagone ferroviario o autotreno stradale, nelle seguenti pezzature:
- Pisello 10/25 mm.
- Nocetta 25/35 mm.
- Noce 30/50 mm.
- Arancio 50/80 mm.

Le consegne al consumo avvengono o in sacchi di juta (vuoto a perdere) o - particolarmente per pezzature Pisello, Nocetta e Noce - confezionando la merce in sacchetti di carta o plastica di ca. 10 kg. (vuoto a perdere).
Per i pagamenti vigono le stesse clausole applicate per gli olii minerali.

H) GAS COMPRESSI, LIQUEFATTI E SCIOLTI

- GAS TECNICI

§ 38 - Contrattazioni per gas in bombole
L'ossigeno, l'azoto, l'acetilene disciolto, l'idrogeno, l'anidride carbonica ed altri gas tecnici sono venduti in bombole di proprietà del venditore, franco sua fabbrica.

Se la consegna avviene in un magazzino del venditore medesimo in località diversa dalla fabbrica, fanno carico al compratore le risultanti maggiori spese.
Il compratore ha facoltà di richiedere la dichiarazione di conformità della qualità e quantità dei prodotto all'atto della consegna. Trascorsi 8 giorni non è ammesso alcun reclamo.

§ 39 - Consegna
Qualora i gas tecnici vengano venduti allo stato liquido in grandi serbatoi autotrasportati, la consegna avviene a domicilio per l'immissione nel serbatoio esistente presso il compratore, che è di proprietà del fornitore.
In questi casi le condizioni di fornitura sono stabilite di volta in volta fra le parti.

§ 40 - Misurazioni e tolleranze
La misurazione dei gas tecnici è effettuata secondo le leggi fisiche con una tolleranza massima complessiva dell' 13 %. La misurazione viene fatta a mezzo di contatori elettronici con correzione automatica o in alternativa per pesatura.
In caso di contestazione si tiene conto del peso del prodotto.

§ 41 - Cauzione e restituzione bombole
Le bombole sono consegnate al compratore del gas a titolo di comodato o di prestito d'uso e pertanto rimangono sempre di assoluta proprietà dei venditore.
Il compratore del gas deve versare una cauzione proporzionale alla quantità ed al valore delle bombole.
Nel caso di prestito d'uso il compratore del gas deve versare o una quota forfetaria da convenire o una quota periodica per ciascuna bombola a titolo di compenso per il servizio.
Nel caso del comodato, trascorso peraltro il prefissato termine dalla data della consegna al compratore o al vettore, il venditore applica una penalità giornaliera per ogni bombola fino all'avvenuto ricevimento al proprio magazzino della bombola stessa. L'ammontare della penalità di ritardata resa è determinato in funzione del valore delle bombole.
Il compratore deve restituire le bombole franco magazzino di provenienza non appena vuote e comunque non oltre un termine massimo di sessanta giorni dalla data di consegna, per motivi di sicurezza (scadenze di collaudo).
Quando manchi nell'ambito del comodato la comunicazione da parte del venditore del valore di stima delle bombole ai sensi dell'art. 1806 del C.C., il valore stesso si intende coincidente con il prezzo corrente di mercato di bombole nuove di caratteristiche uguali a quelle consegnate.

§ 42 - Bombole di proprietà del compratore o di terzi
Le bombole di proprietà del compratore o di terzi, affidate per il riempimento al fornitore di gas, devono, a cura e sotto la responsabilità del compratore, rispettare le disposizioni di legge e non devono contenere o avere contenuto materie diverse dal gas per il quale risultano abilitate.

§ 43 - Responsabilità ed obblighi del compratore
Il compratore dei gas è illimitatamente responsabile delle bombole dal momento dell'avvenuta consegna fino a quando le bombole non siano rientrate nel magazzino di provenienza.
Trascorso il termine di sessanta giorni, il compratore è altresì responsabile delle conseguenze dell'eventuale sopravvenuta scadenza dei collaudi legali, anche se gli sono addebitate le indennità di ritardata resa.
Il compratore è inoltre responsabile della conformità alle disposizioni di legge dei mezzi di trasporto da esso utilizzati.
Il compratore di gas non può, per alcun motivo, far riempire presso fornitori diversi dal proprietario delle bombole le bombole avute in uso né può effettuarne neppure temporaneamente la cessione a terzi e deve renderle in efficienti condizioni funzionali ed estetiche, rispondendo di eventuali avarie.
Le bombole devono essere utilizzate esclusivamente per il trasporto e la conservazione dei gas per i quali sono abilitate.

- GAS METANO COMPRESSO IN BOMBOLE

§ 44 - Contrattazioni
Il gas metano per uso di autorizzazione ed anche per altri usi nelle zone non servite da reti di metanodotti è venduto compresso in bombole.
Per uso di autorizzazione è venduto franco colonnette del rivenditore, per gli altri usi franco centrale di caricamento del rivenditore.
Gli eventuali controlli di quantità sono fatti esclusivamente all'atto della consegna presso il rivenditore per tutti gli usi.

§ 45 - Misurazione
L'unità di misura del gas metano è il metro cubo, che è la quantità di gas contenuta in un volume geometrico di 1 metro cubo e avente una temperatura di 15° C e una pressione assoluta di 1,0132 bar.

La misura della quantità di gas compresso contenuta in una bombola è fatta in base alla pressione finale di caricamento e tenuto conto di eventuali pressioni residue.
È adottato un coefficiente di correzione convenzionalmente fissato (1,25x1,01972), per tener conto dello scostamento del gas dalla legge dei gas perfetti.

§ 46 - Disciplina dell'uso delle bombole per metano
Quanto sopra tenendo conto della legge 8-7-1950 n. 640 per la disciplina dell'uso, dei passaggi di proprietà, dei corrispettivi, dei collaudi, delle responsabilità e degli obblighi del compratore, in base alla quale legge è costituito il Comitato di gestione fondo bombole metano.

- GAS DI PETROLIO LIQUEFATTI

§ 47 - Contrattazioni
Nelle vendite sia all'ingrosso che all'utente il G.P.L. è fatturato in ragione del peso per ogni singolo recipiente, fino a 25 kg. per uso domestico o industriale.
Per consumatori medi, forniti di serbatoi non superiori a litri 1.000 si consegna il G.P.L. misurato in volume, ma si fattura per il corrispondente peso.
Il G.P.L. per uso autotrazione è venduto a litro.

§ 48 - Responsabilità
In materia di responsabilità valgono le regole dei precedenti paragrafi 43 e 44 con eccezione del secondo comma del paragrafo 44.

I) PRODOTTI AUSILIARI PER L'INDUSTRIA TESSILE
(Nessun uso accertato)

XVII - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA
(Nessun uso accertato)

XVIII - PRODOTTI DELLE INDUSTRIE VARIE

A) LAMPADE E CAVI ELETTRICI
(Nessun uso accertato)

B) STRUMENTI MUSICALI
(Nessun uso accertato)

C) STRACCI
Sussistono usi conformi con la provincia di Prato.

Credito, assicurazioni, factoring e leasing

I - USI BANCARI

§ 1 - Operazioni di credito documentario (Artt. 1527, 1530 Cod. Civ.)
Le Banche, nelle operazioni di credito documentario, si attengono, ai sensi degli artt. 1527 e 1530 C.C., alle vigenti "Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari" accertati dalla Camera di Commercio Internazionale.

§ 2 - Pagamento del prezzo nella vendita contro documenti (Art. 1528 Cod. Civ.)
Se nella vendita contro documenti il contratto non dispone circa il pagamento del prezzo e degli accessori, il pagamento stesso è eseguito nel momento e nel luogo in cui avviene la consegna di documenti indicati dall'art. 1527 del Codice Civile.
Se il pagamento di cui sopra deve avvenire a mezzo Banca, i documenti sono presentati all'Istituto od Azienda di credito incaricato durante l'orario di apertura degli sportelli (uso normativo).

§ 3 - Pagamento diretto del compratore dopo il rifiuto opposto dalle Banche all'atto della presentazione dei documenti secondo le forme d'uso (Art. 1530 Cod. Civ.)
Quando il rifiuto da parte di una Banca al pagamento del prezzo dei documenti al presentatore degli stessi è fatto verbalmente, la prova del rifiuto è data dal verbale di offerta reale dei documenti stessi (uso normativo).

§ 4 - Obblighi delle Banche nel deposito di titoli a custodia e amministrazione (Art. 1838, comma 1, Cod. Civ.)
Nel deposito di titoli a custodia e amministrazione si intendono assunti a semplice custodia dalle Banche i titoli non quotati nella Borsa Italiana S.p.A. e che non siano conosciuti sulla piazza ove viene costituito il deposito, escluso pertanto ogni obbligo della Banca di chiedere in tempo utile le istruzioni al depositante per l'esercizio del diritto di opzione, per richiamo di decimi e per la conversione dei titoli, nonché di incassare i dividendi, i premi o rimborsi dei titoli estratti.
La Banca è tenuta ad eseguire le istruzioni che il cliente di propria iniziativa abbia impartito in tempo utile.

§ 5 - Sub deposito e raggruppamenti di titoli al portatore
Le Banche hanno facoltà di sub-depositare, ove non contrattualmente previsto, dandone avviso al depositante, i titoli al portatore presso organismi che ne permettono la custodia e l'amministrazione accentrata.

Qualora si tratti di titoli aventi caratteristiche di fungibilità, o quando altrimenti possibile, le Banche possono procedere al raggruppamento di tali titoli ovvero consentirne il raggruppamento da parte dei predetti organismi e restituirne al depositante altrettanti della stessa specie e quantità.

§ 6 - Termine per l'esercizio del diritto di opzione (art. 1838, comma 2, Cod. Civ.)

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

§ 7 - Termine usuale per il preavviso di recesso dal contratto per apertura di credito a tempo indeterminato (Art. 1845 Cod. Civ.)

Nelle aperture di credito a tempo indeterminato e nelle operazioni bancarie regolate in conto corrente (di cui all'art. 1855 C.C.) il recesso si esercita col preavviso anche di un solo giorno, ferma restando la sospensione immediata dell'utilizzo del credito (uso normativo).

§ 8 - Liquidazione degli interessi nei mutui e nelle operazioni bancarie oltre il breve termine

Nel calcolo degli interessi di frazione d'anno sui mutui e nel calcolo degli interessi a carico della clientela nelle operazioni bancarie oltre il breve termine, le Banche computano i giorni secondo l'anno civile e dividono il numero così ottenuto per il divisore fisso dell'anno commerciale.

§ 9 - Fondi o somme a disposizione: significato bancario

Le espressioni “fondi a disposizione” o “somme a disposizione” stanno ad indicare somme tenute a disposizione di terzi e giacenti presso le Banche in attesa di ritiro da parte dei beneficiari.

§ 10 - Accreditamento in conto “salvo buon fine”

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

rendere disponibile l'importo anche prima di averne effettuato l'incasso, ma, in caso di mancato incasso, alla Banca spettano tutti i diritti ed azioni compresi quelli di cui all'art. 1829 del Codice Civile. La pratica suddetta è seguita anche nel caso di effetti accreditati "salvo buon fine" (uso normativo).

§ 11 - Rinnovazione di precedente operazione cambiaria
Nella rinnovazione di una precedente operazione cambiaria le Banche fanno figurare contabilmente due distinte operazioni: lo sconto del nuovo effetto e l'estinzione dell'effetto in scadenza (uso negoziale).

§ 12 - Esecuzione di mandati di incasso di provenienza estera ricevuti dalle Banche
I mandati di incasso che le Banche operanti in Italia ricevono da Banche operanti all'estero sono regolati dalle "Norme uniformi della Camera di Commercio Internazionale di Parigi".

§ 13 - Trasmissione di informazioni
Le informazioni trasmesse dalle Banche non comportano responsabilità né garanzia a carico delle Banche medesime.
La clausola S.N.R.N.G. apposta sui bollettini informativi significa appunto SENZA NOSTRA RESPONSABILITÀ NÉ- GARANZIA.

§ 14 - Diminuzione del valore dei beni dati a garanzia (Art. 1850 Cod. Civ.)
Se il valore dei beni dati a garanzia dell'anticipazione bancaria, siano essi titoli e/o merci, diminuisce di un decimo o più rispetto al valore che essi avevano al tempo del contratto, le Banche, anche ai fini dell'art. 1850 Cod. Civ., usano accordare per il reintegro della garanzia un termine di quindici giorni oltre il quale la Banca ha diritto di far vendere senz'altro avviso il pegno.

II - USI DELLE ASSICURAZIONI

§ 1 - Compagnia delegataria (Leading company)
È l'impresa che, in caso di coassicurazione, conclusa la trattativa con il contraente, provvede all'emissione del contratto assicurativo, all'incasso del premio, alla liquidazione dei danni e ad ogni altra incombenza gestionale, anche per conto e nell'interesse delle altre imprese partecipanti al rischio.

§ 2 - Compagnia codelegataria (Joint leading company)
È l'impresa che, partecipando in modo rilevante in un contratto di coassicurazione, partecipa alla gestione di detto contratto ottenendo le stesse funzioni della delegataria.

§ 3 - Provvigione su polizze in coassicurazione
Nella polizza assicurativa la coassicurazione diretta viene disciplinata dalla clausola di "delega" oppure di "delega e condelega". L'Agenzia della Compagnia delegataria trattiene una provvigione unica ricorrente fissata dagli organi dei Sindacati provinciali di categoria.

§ 4 - Brokers assicurativi: forma e contenuto dell'incarico ed esclusiva
L'incarico di mediazione di assicurazione al Broker, per la copertura dei rischi, suole essere conferito dal cliente per iscritto. È prevista l'esclusiva del cliente a favore del mediatore di assicurazione per la durata dell'incarico. La durata dell'incarico è annuale.

III - USI DEL FACTORING

(Nessun uso accertato)

IV - USI DEL LEASING

(Nessun uso accertato)

Altri usi

I - PRESTAZIONI VARIE DI OPERE E SERVIZI

A) LAVANDERIA, TINTORIA E STIRATORIA DI ABITI, INDUMENTI, STOFFE ETC.

-LAVATURA E PULITURA A SECCO E AD ACQUA DI ABITI, INDUMENTI, STOFFE ETC.

§ 1 - Consegna della merce e disposizioni per la lavorazione
Il committente e l'esercente, all'atto della consegna della merce, concordano, previa verifica sia del capo che dell'etichetta, le disposizioni per la lavorazione.
La ditta ricevente rilascia al committente la bolletta di commissione, documento necessario per il ritiro dell'oggetto dopo la esecuzione del lavoro.

§ 2 - Prezzo
Il prezzo della lavorazione normale è quello stabilito dalla tabella esposta al pubblico nell'esercizio. Per le lavorazioni particolari il prezzo sarà stabilito verbalmente di volta in volta, sulla base della tabella esposta al pubblico nell'esercizio.

§ 3 - Ritiro degli oggetti
Il ritiro dell'oggetto non può essere effettuato senza il saldo totale del prezzo definitivo di lavorazione.

§ 4 - Responsabilità della ditta che esegue il lavoro
La ditta deve osservare quanto indicato sulle etichette di composizione e di manutenzione dei capi. Se le indicazioni sono in contrasto con la sua esperienza e/o le regole tecniche della manutenzione del caso specifico, la ditta può sempre recedere dal contratto o sospendere l'esecuzione della lavorazione e dovrà sempre e comunque informare il cliente. La ditta non risponde per eventuali danni che si verificassero durante le operazioni di manutenzione a causa di errate indicazioni nell'etichetta o per vizi occulti di confezionamento accertati, né per il deterioramento di accessori vari come bottoni, fibbie, paillettes, cerniere, parti in gomma e/o materiali sintetici.
Nei casi di responsabilità per il danneggiamento di capi da parte della lavanderia il valore da calcolare sull'oggetto danneggiato è di norma del 70% del suo valore nell'arco di un anno dall'acquisto e di un ulteriore 10% in meno per ogni anno o frazione di anno successivo. Il valore del capo danneggiato è comprovato dallo scontrino fiscale o in alternativa dalla dichiarazione del negoziante che ha venduto il capo.

§ 5 - Riuscita della tintura
Nelle commissioni di tintura secondo campione, la tintoria è tenuta a raggiungere il più possibile il colore desiderato dal committente ma non a garantire la perfetta imitazione. Se il risultato della prima tintura non è di gradimento del cliente, questi può richiedere una seconda tintura, in colore più scuro anche diverso da quello di prima ordinazione.

§ 6 - Termini di riconsegna
Il termine di riconsegna viene pattuito di volta in volta fra le parti; decorsi sei mesi senza che il cliente abbia ritirato l'oggetto consegnato, la ditta non risponde della riconsegna.

§ 7 - Smarrimento dei capi
Gli oggetti consegnati per la lavorazione se non sono reperiti alla scadenza del termine di consegna, non si considerano smarriti prima del quindicesimo giorno dal reclamo presentato dal committente. Per determinare il valore dell'oggetto smarrito si tiene conto del criterio indicato nel paragrafo 4 per le ipotesi di danneggiamento.

- LAVATURA DI BIANCHERIA
(Nessun uso accertato)

- NOLEGGIO E LAVATURA DI BIANCHERIA

§ 8 - Noleggio e lavatura di biancheria
La sostituzione della biancheria da lavare con altrettanta pulita viene fatta in modo che la dotazione del cliente non subisca variazioni.
Le quantità dei capi in dotazione possono essere integrate in ogni momento su richiesta espressa del cliente.
I capi considerati usurati o rilevatisi non conformi nelle fasi di lavaggio, stiratura, confezionamento verranno sostituiti dalla lavanderia.
Tutte le esigenze di sostituzione dei capi vengono concordate con la lavanderia.
Il servizio si intende svolto con la ricezione dei capi consegnati dalla lavanderia al domicilio del cliente. La consegna e il ritiro si intendono al "livello furgone" (coincidente con la sede stradale).
I capi vengono consegnati e ritirati alle strutture tramite vettori incaricati dalla lavanderia.
La lavanderia dota di appositi contenitori (sacchi o carrelli) il cliente per la riconsegna della biancheria da pulire.

- LAVANDERIA A GETTONI
(Nessun uso accertato)

B) OPERE EDILIZIE E STRADALI

- PIETRAME GREZZO E LAVORATO

§ 1 - Classificazione

I tipi principali di pietre naturali che si trovano nella Provincia di Firenze sono i seguenti:

1) Arenaria macigno: arenaria calcare, friabile e molto geliva. Serve per pietra da taglio e per muratura. La più pregiata è la qualità detta "pietra serena", a grana fine e di colore grigio-perla.
2) Pietra forte pregiata (di non facile reperibilità): calcare essenzialmente siliceo a struttura finemente granulare, duro, compatto, di colore grigio cenerognolo e gialliccio scuro. Viene impiegata per lavorazioni particolari (e soprattutto per muratura a faccia vista).
3) Alberese: calcare compatto quasi puro, fragile, abbastanza duro, a frattura concoide con spigoli vivi, usato per massicciate, inghiaiamenti, paramenti, murature.
4) Colombino: calcare, compatto siliceo, molto duro; ha gli stessi usi dell'Alberese. È una pietra da taglio e si presta per le lavorazioni.
5) Pillore di fiume: pillore o pillori sono frammenti di pietra di forma rotondeggiante originati dalla fluitazione e appartenenti alle qualità suddette con grande prevalenza di calcare alberese. Vengono usate per massicciate, vespai e formazione di pietrisco. Viene usata anche per la muratura faccia a vista.
6) Sasso spezzato: materiale proveniente da cava ed ottenuto per frantumazione attraverso molini meccanici, di granulometria variabile.
7) Tout vénant (stabilizzato): materiale di granulometria non preventivamente definita, proveniente da cava, da zone fluviali e da frantumazione. Viene impiegato prevalentemente per massicciate stradali.

- CONTRATTAZIONE E MISURAZIONE DELLE PIETRE E DI ALTRI MATERIALI

§ 2 - Pietrame da muro

La pietra da muro viene fornita spaccata o sbozzata e si negozia a metro cubo o a quintale per merce resa franco cantiere del venditore. Quella sbozzata si può misurare anche a numero.

§ 3 - Pietre lavorate a mano

Le pietre lavorate, compresi i marmi, sono utilizzate per le rifiniture di ambienti o per paramenti e decorazioni esterne. Si negoziano franco cantiere del venditore e si misurano a metro cubo secondo il massimo parallelepipedo circoscritto: in particolare le liste, come zoccolini e battiscopa, e i cordonati, si misurano a metro lineare utile. I sogliami, il rivestimento delle scale e i lastrici in genere si misurano a metro quadrato, oltre alla misurazione a metro lineare delle finiture e delle lavorazioni delle teste, quando lo spessore sia inferiore alle altre due dimensioni.
I pezzi speciali lavorati a mano si contrattano a numero.

§ 4 - Sasso spezzato e tout vénant

Il sasso spezzato e tout vénant si contrattano a metro cubo o anche a peso sul mezzo di trasporto, per merce resa franco cantiere del venditore.

§ 5 - Ghiaie e sabbie

Comprendono sabbia o rena, ghiaia grossa mista a sabbia, colaticci, ghiaietto da giardino, ghiaietto misto a sabbia (renone), specialmente adatto per conglomerati di cemento. Questi materiali, provenienti prevalentemente da zone umide o da cave, si quotano a peso o anche a metro cubo per merce franco cantiere del venditore.

§ 6 - Laterizi

I laterizi di vari tipi (mattoni comuni, mattoni forati, embrici toscani, marsigliesi etc.) si contrattano a numero; le tavelle e tavelloni, le pignatte e le volterrane, per la formazione dei solai, si contrattano a numero o a metro quadrato. Il tutto franco cantiere del venditore.

§ 7 - Calce e cemento

Nella nostra Provincia è trattata la calce eminentemente prodotta dalle fabbriche di cemento.

La calce idraulica, la calce bianca, il gesso e il cemento si negoziano a peso, sia sfusi che in sacchi, franco stabilimento di partenza.

§ 8 - Legname da cantiere e da costruzione
Si presenta in varie forme e dimensioni: travi, travicelli e tavolame. La larghezza delle tavole è variabile mentre lo spessore misura da cm. 2,5 a cm. 5.
Il legname da cantiere, prevalentemente di abete, è valutato a metro cubo.
Il legname da costruzione, di varie essenze, tra le quali le più comuni sono l'abete e il castagno, è valutato a metro cubo oltre al costo della lavorazione che viene definito a metro lineare o a numero.
Invece sono valutati a metro quadrato i pannelli in legno quali ad esempio multistrati, truciolati ecc.

§ 9 - Tubi
I tubi di cemento, fibro - cemento, plastica e simili si contrattano a metro lineare utile in magazzino del venditore ed hanno prezzo diverso a seconda del diametro, della lunghezza e dello spessore. I tubi di ghisa si contrattano a peso.
I tubi in opera sono invece misurati a metro lineare utile, ossia per il proprio effettivo sviluppo secondo l'asse. Tutti i pezzi speciali si contrattano a prezzi unitari.

§ 10 - Manufatti in cemento
I manufatti prefabbricati in cemento (fosse biologiche, pozzetti, lapidi, chiusini, pozzetti caditoi ecc.) si contrattano a prezzi unitari, mentre i manufatti per fogne, i cordonati, le canne fumarie e i gradini si contrattano a metro lineare.

§ 11 - Coperture
Le coperture possono essere realizzate in laterizio, fibrocemento e lamiere. I materiali vengono contrattati a numero o a metro quadro o a peso per quelli in lamiera.

§ 12 - Recinzioni
I materiali per le recinzioni sono di vario tipo e si contrattano a seconda della loro tipologia e dimensione.

§ 13 - Profilati in ferro e tondini per armature
I profilati in ferro e il tondino per cemento armato, in vari tipi, vengono contrattati a peso. I tondini vengono forniti di norma nei diametri e nelle misure pari.
Le lamiere in ferro o in altro metallo sono contrattate a peso o a metro quadrato.

Nella formazione del prezzo è considerato l'extradiametro in funzione inversamente proporzionale alla crescita del diametro.

§ 14 - Prodotti bituminosi per l'edilizia e le strade
I prodotti bituminosi per l'edilizia e le strade (bitume in pani, emulsione bituminosa, mastice d'asfalto, conglomerato bituminoso, etc.) sono contrattati a peso.

§ 15 - Mosaici e ceramiche da rivestimento
I mosaici e le ceramiche da rivestimento si contrattano a metro quadrato. I pezzi speciali vengono contrattati a prezzo unitario. Per le altre caratteristiche si rinvia agli usi contenuti nel Capitolo 15, lettera e).

§ 16 - Sbatacchiature
La sbatacchiatura in legno o metallica è valutata a metro quadro ed è compreso nel prezzo l'onere dell'irrigidimento e dei puntelli.

- SCAVI E RINTERRI

§ 17 - Modo di misurazione
Gli scavi e i movimenti di terra in genere si misurano per il cavo prodotto dall'opera al metro cubo ed il prezzo non comprende il trasporto del materiale di risulta alla discarica autorizzata.
L'individuazione del cavo prodotto deriva da un confronto fra il piano quotato del terreno prima dell'inizio dei lavori ed un corrispondente piano quotato rilevato al termine dei lavori.
I rinterri sono valutati a metro cubo per le sagome ottenute a fine opera e il prezzo dipende dal materiale utilizzato e dalle modalità seguite per l'approvvigionamento.

- DEMOLIZIONI

§ 18 - Modo di misurazione
La demolizione andante di fabbricati viene computata a metro cubo vuoto per pieno.
La demolizione di soffitti e di solai è valutata a metro quadro per la superficie realmente eseguita e il prezzo può dipendere dalla tipologia e dallo spessore.
La spicconatura di intonaco è valutata a metro quadro vuoto per pieno quando la superficie del vuoto non è superiore a 4 metri quadri, ma può essere computata

per superficie realmente eseguita valutando a parte gli oneri per la spicconatura di mazzette, architravi e modanature in genere.
La demolizione di scale è valutata per numero di scalini o a metro cubo.
La demolizione di pavimenti e massetti è valutata a metro quadro per la superficie reale. Il prezzo può variare in base allo spessore.
La demolizione dei rivestimenti e della relativa malta o collante di ancoraggio è valutata al metro quadrato per la superficie realmente eseguita.
La demolizione di murature portanti e non portanti di diverso spessore è valutata a metro cubo, in particolare le murature ad una testa e di spessore inferiore possono essere valutate anche al metro quadrato.
La rimozione di infissi sia interni che esterni è valutata a metro quadro per la superficie compresa tra architrave, mazzette e davanzale.
Lo smontaggio di apparecchi sanitari è valutato unitariamente per ciascun apparecchio.
La rottura a forza di muratura è valutata a metro cubo per il cavo realmente eseguito nella struttura o altrimenti in economia.
Nei prezzi di tutte le suddette demolizioni non è compreso il trasporto dei materiali di risulta alla discarica autorizzata.

- MALTE E CALCESTRUZZO

§ 19 - Modo di misurazione
Il Calcestruzzo pronto per l'impiego e in particolare i conglomerati cementizi provenienti dalle centrali di betonaggio e trasportati in cantiere a mezzo di idonee autobotti vengono contrattati a metro cubo. Nel prezzo di questi ultimi sono compresi gli oneri per il trasporto e lo scarico, mentre sono contrattati a parte gli oneri per il pompaggio.
Le malte in genere, composte in cantiere, quando non comprese nel prezzo dell'opera compiuta, sono valutate a metro cubo oppure a peso.
La casseratura in legno o metallica per getti di calcestruzzo è valutata a mq per la reale superficie impiegata (misurazione a tavola bagnata) comprese le opere di puntellamento e armatura.

- STRUTTURE MURARIE

§ 20 - Modo di misurazione
La muratura di pietrame con o senza doppi ricorsi di mattoni è computata a metro cubo vuoto per pieno. È fatta detrazione delle cubature per vuoti quando la superficie di questi misuri oltre i mq 4 ciascuno. Nel caso in cui il vuoto superi i mq 4, si valuta a parte l'onere per la formazione di architravi, archi e piattabande.

La muratura in mattoni pieni a due teste si valuta a metro cubo vuoto per pieno detraendo la cubatura dei vuoti quando questi superino i mq 4 ciascuno. Nel caso in cui il vuoto superi i mq 4, si valuta a parte l'onere per la formazione di architravi, archi e piattabande.
La muratura in elevazione di mattoni pieni ad una testa (soprammattone di mattoni pieni) si valuta in metri quadrati vuoto per pieno, detraendo i vuoti quando la superficie di questi misuri oltre i mq 4, salvo diversa contrattazione. Nel caso in cui il vuoto superi i mq 4, si valuta a parte l'onere per la formazione di architravi, archi e piattabande.
I soprammattoni di mattoni forati per coltello sono valutati a metro quadrato vuoto per pieno, detraendo i vuoti quando la superficie di questi misuri oltre i mq 4. Nel caso in cui il vuoto superi i mq 4, si valuta a parte l'onere per la formazione di architravi, archi e piattabande.
La valutazione della muratura a cassetta per tamponamenti di fabbricati in cemento armato è valutata a metro quadro per le due strutture che la compongono. Viene valutata a metro quadrato vuoto per pieno, detraendo i vuoti quando la superficie di questi misuri oltre i mq 4. Nel caso in cui il vuoto superi i mq 4, si valuta a parte l'onere per la formazione di architravi, archi e piattabande.
La muratura in laterizio alveolare, in blocchi di cemento e blocchi in CLS cellulare viene computata al mq. È fatta detrazione della superficie per vuoti quando la superficie di questi misuri oltre i mq 4. Nel caso in cui il vuoto superi i 4 mq, si valuta a parte l'onere per la formazione di architravi, archi e piattabande.
L'esecuzione di muratura a faccia vista comporta un onere aggiuntivo che viene valutato a metro quadro.
Le strutture in calcestruzzo cementizio vengono valutate a metro cubo.

- SOLAI

§ 21 - Modo di misurazione
I solai sono valutati a metro quadro per la loro superficie effettiva con esclusione dal computo delle travi e dei cordoli di perimetro, mentre sono compresi gli oneri per le opere di puntellatura.

- SOFFITTI, TETTI E VOLTE

§ 22 - Modo di misurazione
I soffitti in genere sono valutati in metri quadri per la loro superficie entro i muri perimetrali.

I tetti sono valutati per la loro superficie effettiva misurata su pendenza. Nel prezzo sono compresi i maggiori oneri per la formazione di gronde con esclusione di eventuali cordoli da valutare a parte.
È valutata a metro quadro la ripassatura del tetto.
Le volte sono valutate per la superficie effettiva misurata lungo il loro sviluppo.

- INTONACI

§ 23 - Modo di misurazione
Gli intonaci sono valutati secondo la loro superficie in metri quadrati vuoto per pieno effettuando le stesse detrazioni di superfici che vengono apportate nella valutazione delle murature sulle quali sono applicati. Nel caso in cui il vuoto abbia una superficie superiore vengono valutati a parte gli oneri per la formazione di sguanci e mazzette.
Le riprese interne o di facciata vengono conteggiate nella misura minima di un metro quadro cadauna.

- STUCCHI

§ 24 - Stucchi
Si commerciano ad unità se costituiscono disegno a sé stante, se invece risultano dall'unione di più elementi (cornici) si valutano a metro lineare.
La contrattazione degli stucchi in opera è fatta per metro lineare se trattasi di cornice, mentre viene conteggiata ad unità se compete ad elementi definiti (rosoni, capitelli ecc.).
Le opere da stucchinaio, quali il rifacimento di elementi architettonici, sono valutate a misura, in economia o a numero.

- PAVIMENTI E RIVESTIMENTI

§ 25 - Modo di misurazione

a) Tutti i pavimenti ed i rivestimenti posti in opera, si misurano a metro quadro utile quali che siano i materiali che li compongono, marmi compresi. Gli elementi decorativi realizzati con pezzi speciali aventi caratteristiche dimensionali e strutturali diverse sono valutati a metro lineare, a corpo o in economia.
b) Le carte da parati, prodotti similari e le moquettes si misurano a metro quadrato.
c) I battiscopa in legno o altro materiale si misurano a metro lineare.

- IMPERMEABILIZZAZIONE

§ 26 - Contrattazione
Le impermeabilizzazioni si contrattano a metro quadrato di superficie effettiva in base alla loro tipologia, al numero degli strati e loro spessore, compresi quindi sovrammonti e sfridi.

§ 27 - Coibentazioni
Le coibentazioni si contrattano a metro quadro posto in opera secondo lo spessore e la qualità riferita alla conducibilità termica. I materiali sfusi, quali ad esempio argilla espansa o similari, si contrattano a metro cubo o a peso.

- INFISSI

§ 28 - Fornitura e messa in opera
Gli infissi si valutano a metro quadrato misurando la luce netta del vano murario fino alla misura minima di mq. 1,50. Nel prezzo pattuito viene sempre compresa l'assistenza del falegname e del fabbro secondo il tipo di infisso (legno, metallo o leghe) occorrente per il montaggio dell'infisso stesso.

§ 29 - Opere murarie per la posa degli infissi
Le opere murarie per la posa degli infissi sono valutate a metro quadrato misurando la luce netta del vano murario fino alla misura minima di mq. 1,50.

- CARPENTERIA METALLICA

§ 30 - Contrattazione
La carpenteria metallica si valuta a peso (chilogrammi) di opera finita.
La valutazione è a peso di opera finita**,** oppure a metro quadro se ben definita la tipologia dei materiale.
Il prezzo comprende anche gli oneri per una mano di antiruggine.

- TINTEGGIATURA

§ 31 - Modo di misurazione
La raschiatura di tinteggiature esistenti viene valutata a metro quadrato vuoto per pieno.
Le tinteggiature di qualsiasi genere si misurano a metro quadrato vuoto per pieno detraendo i vuoti quando la superficie di questi misuri oltre i mq 4.

- VERNICIATURA INFISSI

§ 32 - Modo di misurazione

Porte piene e porte a vetri: si misura a metro quadrato lo sviluppo delle due facciate, aggiungendo lo sviluppo del telaio e dell'eventuale fascia muro.
Finestre senza scuretti: si misura a metro quadrato una volta e mezzo il vuoto dell'apertura muraria.
Finestre con scuretti: si misura come sopra, aggiungendo due volte la superficie effettiva degli scuretti.
Portefinestre: si misura a metro quadrato una volta e mezzo il vuoto dell'apertura muraria relativamente alla parte vetrata, più due volte la superficie della formella contenuta sul telaio.
Persiane a stecche alla fiorentina: si misura a metro quadrato tre volte il vuoto dell'apertura muraria.
Avvolgibili in legno e/o ferro, serrande in ferro a maglie o a matrice e finestroni in ferro si misurano a metro quadrato due volte il vuoto dell'apertura muraria.
Per la verniciatura dei radiatori ad elementi l'unità di misura è l'elemento.
La verniciatura dei radiatori a piastra si misura a metro quadrato.
I mobiletti termoareatori vengono valutati ad unità.
Le tubazioni ed i discendenti vengono valutati a metri lineari.
Le converse si misurano a metro quadrato o al metro lineare per sviluppi inferiori a cm. 30.
Gli zoccoli fino a 30 cm. si misurano a metro lineare. Le balze si valutano a metro quadrato. Ringhiere, scale, terrazze e recinzioni si valutano a metro quadrato una sola volta. Le recinzioni in rete a maglia fitta si valutano a metro quadro due volte.
Gli impalchi (o palchi) alla fiorentina, si misurano a metro quadrato secondo lo sviluppo effettivo.

- IMPIANTO ELETTRICO IN GENERE

§ 33 - Contrattazioni

Le installazioni per edifici civili si contrattano ad impianto funzionante valutandole a numero e tipo di utilizzazione (prese e punti luce).
Nei prezzi unitari è compreso l'onere dei circuiti di ogni utenza nonché l'onere per il fissaggio di canalizzazioni cassette e scatole. Sono esclusi il quadretto di distribuzione e le montanti a partire dai contatori che vengono valutate a misura.

La valutazione degli impianti equipotenziali è fatta unitariamente per gli apparecchi dei bagni e delle cucine; per radiatori, infissi metallici attrezzature, attrezzature e condotti di centrali termiche, centrali idriche, la valutazione è fatta unitariamente per ponticelli secondo le sezioni delle tracce di rame. I conduttori di protezione con inizio dall'esterno dell'unità immobiliare sono valutati a metri lineari secondo sezione. I dispersori di terra sono valutati unitariamente comprensivi dell'onere dei conduttori.
La messa a terra del sistema fondale (pilastri, travi rovesce) di un edificio è valutata a corpo o a misura. Negli edifici di civile abitazione e industriali non sono compresi nei prezzi unitari l'onere per la formazione di tracce e sfondi nelle pareti, nonché il riempimento a grezzo delle tracce.
Gli impianti di segnalazione semplice e gli impianti citofonici (portiere elettrico) vengono valutati a numero di utilizzazioni. I quadretti di segnalazione e dei centralini vengono valutati unitariamente.
Le prese per televisione vengono valutate a prezzi unitari comprendendo l'onere dell'antenna collettiva e del centralino amplificatore.
È uso valutarsi a parte l'eventuale estensione dell'impianto alla ricezione di canali pay-tv o via satellite tramite parabole.
Gli impianti elettrici industriali vengono valutati a misura secondo il numero e il tipo delle utilizzazioni in opera, mentre le linee di alimentazione vengono valutate in metri lineari effettivi in opera in relazione al tipo prescelto.
I quadri elettrici e gli impianti speciali vengono valutati a corpo a prezzo unitario.

- IMPIANTI ELETTRICI, ELETTRODOMESTICI, RADIO, TELEVISORI, MATERIALE ELETTRICO E RIPARAZIONE DI IMPIANTI DI ANTENNA SINGOLI E CONDOMINIALI

§ 34 - Installazione degli impianti elettrici negli stabili nuovi

L'impresa edile propone un capitolato di appalto per i lavori di impianti elettrici nello stabile in costruzione. L'installatore fornisce il preventivo per installazione elettrica ad impianto funzionante.
I prezzi sono fatti per ogni specie di servizio: prese, interruzioni, deviazioni, campanelli, impianto scaldabagno, etc. In sede consuntiva a lavoro finito l'impresa costruttrice insieme all'installatore conteggia ogni singolo servizio elettrico installato ed il risultato totale costituisce l'importo globale di tutto il lavoro.
I servizi o lavori elettrici in più del preventivo vengono pagati a parte sempre riferiti ai prezzi unitari preventivati. Se tali servizi o impianti elettrici extra sono stati ordinati direttamente dal proprietario del singolo quartiere ove viene effettuato il lavoro, il pagamento dovrà essere effettuato dal proprietario stesso.

§ 35 - Riparazione di impianti elettrici esistenti
Per la riparazione di impianti elettrici esistenti, non si usa chiedere preventivo ed a lavoro ultimato viene rimessa fattura o documento analogo.

§ 36 - Riparazione di piccoli elettrodomestici
Si considerano piccoli elettrodomestici gli aspirapolvere, le lucidatrici, i frullatori, gli asciugacapelli, i ventilatori, i rasoi elettrici, le piccole stufe elettriche, i ferri da stiro, i tostapane, i vari accessori elettrici per cucina (piccole affettatrici, tritacarne a più usi, macinacaffè e simili), coperte elettriche e simili etc.
La riparazione di tali apparecchi viene effettuata presso un laboratorio ove l'apparecchio viene portato dal cliente, il quale provvede direttamente, anche a ritirarlo.
Il laboratorio, al momento della presa in carico dell'apparecchio, rilascia al cliente documento attestante dati anagrafici, caratteristiche del prodotto e difetto lamentato.

§ 37 - Riparazione di elettrodomestici
Per elettrodomestici si intendono i frigoriferi domestici, i congelatori domestici, i condizionatori d'aria, le lavatrici, le lavastoviglie, le cucine elettriche o miste, gli scaldabagni e simili, etc.
La riparazione di tali apparecchi viene effettuata se possibile nell'abitazione del cliente o, altrimenti, nel laboratorio od officina appositamente attrezzata.

§ 38 - Riparazione di radio, registratori, radio-registratori, lettori di nastro, autoradio, televisori, video registratori, telecamere, etc.
Per la riparazione di radio e televisori portatili, si applicano gli usi vigenti per la riparazione di elettrodomestici. Si considerano portatili i televisori fino a 18 pollici sia a colori che in bianco e nero.
Per quelli non portatili, chi riceve dal cliente la richiesta di intervento è solito riempire un modulo in doppia copia, nel quale vengono indicati il nome e l'indirizzo del cliente, la marca dell'apparecchio e la natura del guasto. Di tali copie, una rimane agli atti della ditta che provvede alla riparazione, l'altra viene data al tecnico incaricato di eseguirla, il quale ha facoltà di riscuotere e rilasciare ricevuta con la descrizione del lavoro effettuato, ed è tenuto a consegnare al cliente l'eventuale pezzo sostituito, salvo permuta.

Ultimata la riparazione, è infatti uso che lo stesso tecnico chieda il pagamento, al quale il cliente è tenuto a provvedere dopo aver constatato il buon funzionamento dell'apparecchio riparato. Qualora la riparazione non venga effettuata per motivi tecnico-economici, il cliente è comunque tenuto a pagare una cifra a titolo di "diritto di chiamata".
Qualora la riparazione debba essere effettuata in laboratorio o officina, all'addebito del pezzo sostituito e della mano d'opera è uso aggiungere le spese di trasporto dell'apparecchio.

§ 39 - Vendita di apparecchi radio, televisori, video registratori, elettrodomestici, telecamere, impianti hi-fi, apparecchi elettronici di uso domestico in genere, etc.
Gli apparecchi sopra descritti, se nuovi di fabbrica, vengono venduti con la garanzia della Casa. Dal prezzo di vendita sono sempre e comunque escluse le spese di trasporto e di installazione.

§ 40 - Installazione e riparazione di antenne TV
Qualora sia richiesto un preventivo per la riparazione di un impianto di antenna singolo o condominiale è uso da parte dell'installatore richiedere il rimborso del costo del preventivo stesso, nel caso che il lavoro preventivato non sia accettato. L'installatore è responsabile per il corretto funzionamento dell'impianto in relazione a tutte le emittenti televisive il cui segnale viene correttamente ricevuto nella zona.

- IMPIANTO DI RISCALDAMENTO E DI CONDIZIONAMENTO

§ 41 - Dimensionamento dell'impianto di riscaldamento
Per gli impianti di riscaldamento il dimensionamento è normalmente eseguito con un salto di temperatura tra esterno ed interno in conformità alle norme vigenti. La temperatura in qualsiasi ambiente viene misurata al centro della stanza e a circa m. 1,50 dal pavimento.

§ 42 - Contrattazione
Nel costo dell'impianto reso funzionante in ogni sua parte non è compreso l'onere delle opere murarie, nè della canna fumaria per la parte esterna al locale della centrale termica. È escluso inoltre l'impianto elettrico, salvo l'allacciamento del bruciatore e le opere di coibentazione che si ritengono inclusi nel prezzo dell'impianto di riscaldamento.

Il progetto della centrale termica, ubicazione della cisterna, il tutto ai fini dell'ottenimento del nulla osta da parte del Comando dei VV.FF., spetta alla committenza.

§ 43 - Caratteristiche impianto di condizionamento
Il progetto relativo all'impianto di condizionamento deve precisare il valore di salto termico fra esterno ed interno, il grado di umidità degli ambienti e la eventuale presenza di complessi di trattamenti d'aria.

§ 44 - Contrattazione impianto di condizionamento
Il prezzo viene stabilito secondo la tipologia dell'impianto, con l'esclusione delle opere elettriche.

- IMPIANTO IDRAULICO ED IGIENICO SANITARIO

§ 45 - Contrattazione
Nel prezzo di ogni elemento (lavabo, vasca, bidet, lavelli, etc.) sono compresi gli accessori normali quali le cassette scaricatrici, le rubinetterie (secondo la marca o il tipo), i sifoni, le tubazioni di adduzione dal contatore dell'appartamento e di scarico fino all'immissione nel discendente, nonché la eventuale rete d'aria.

- ASCENSORI ED IMPIANTI DI SOLLEVAMENTO

§ 46 - Contrattazione
Nelle abitazioni civili si esclude dalla valutazione dell'impianto il costo delle opere murarie, intendendo per esse il vano di corsa e la sala macchine nonché la scala di accesso alla sala medesima.
La compilazione dei disegni, l'assistenza al collaudo ed il rilascio delle licenze di impianto e di esercizio spetta all'impiantista. Il pagamento delle tasse di licenza e di esercizio spetta al committente.

-ASSISTENZE MURARIE

§ 47 - Assistenze murarie per impianti elettrici, di riscaldamento, di condizionamento, igienico sanitario e di ascensori.
Le assistenze murarie si valutano in economia o a corpo.

- OPERE STRADALI

§ 48 - Opere stradali
In relazione al tipo di manufatto prescelto la valutazione delle strade si attua a metro quadro di opera finita.
In assenza di predeterminazione del tipo di strada si valutano a metro quadro le voci seguenti: scarifica superficiale, formazione di massicciata di marciapiede e della pavimentazione quando è definito lo spessore, semipenetrazione e bitumatura, tappeto in conglomerato bituminoso, asfaltatura pavimentazione stradale. La fondazione, il cassonetto e il rilevato stradale sono valutati a metro cubo compattato se di spessore superiore a 30 cm., a metro quadro se inferiore.
Si valutano a metro cubo le demolizioni del corpo stradale.
La fognatura, comprensiva di scavo, tubazione, congiunzioni e rinfianco in calcestruzzo, le zanelle ed i cordonati si valutano a metro lineare.
A prezzi unitari si valutano, invece, i pozzetti di raccolta delle acque nonché i passi d'uomo per l'ispezione delle fogne, i chiusini, e gli altri pezzi speciali.
L'illuminazione stradale si valuta, in relazione al tipo di corpo illuminante impiegato, secondo il numero dei punti luce.
Sono valutati separatamente per prezzi unitari i pozzetti di derivazione ed i dispersori nonché il quadro elettrico di allacciamento alla rete di distribuzione dell'energia elettrica. Le linee elettriche interrate e le relative tubazioni comprensive di scavo e rinfianco in calcestruzzo vengono, invece, valutate a metro lineare.

§ 49 - Pagamenti
I pagamenti si intendono a 30 giorni data fattura.

C) USI SPECIALI IN AGRICOLTURA E SILVICOLTURA

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

§ 1 - Scambio di manodopera e di servizi con riferimento all'art. 2139 Cod.Civ.
Esiste un uso di scambiare gli arnesi e le "opre". Lo scambio di "opre" tra conduttori in economia e coltivatori diretti e viceversa si verifica per le "faccende" più importanti ed urgenti, quali la semina, la vendemmia, la trebbiatura, la raccolta delle olive, delle castagne, etc.
Nel caso di conduttori in economia (cioè le aziende che conducono con manodopera dipendente), lo scambio non è riferito alla sola manodopera ma anche al mezzo meccanico che l'operaio conduce.
È d'uso che aziende di piccola e media dimensione acquistino in comune delle attrezzature che saranno utilizzate da lavoranti abilitati.
Il coltivatore diretto rimborsa l'azienda condotta in economia con il proprio lavoro.
È d'uso il prestito di manodopera fra aziende condotte in economia, nel qual caso l'azienda debitrice rimborsa all'altra il puro costo del lavoro comprensivo di oneri salariali e previdenziali.

- FATTORE O AGENTE AGRARIO

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

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

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

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

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

§ 6 - Acquisti
È facoltà del fattore stipulare contratti di acquisto del bestiame, nei limiti del normale bisogno del fondo.
Il fattore può acquistare concimi, sementi, anticrittogamici, strumenti agricoli, macchine (escluse quelle di costo o di importanza eccezionali).

§ 7 - Acquisti a pagamento differito
Sono in facoltà del fattore o agente agrario gli acquisti a pagamento differito.

§ 8 - Direttive
In ogni caso, i contratti di cui ai precedenti paragrafi 4, 5, 6 e 7 debbono essere intesi subordinati alle direttive del preponente.

§ 9 - Pagamenti e riscossioni in genere nei rapporti con terzi
È consuetudine che l'agente provveda al pagamento di "opre" a giornata ed a cottimo, di somme attinenti alle gestioni mezzadrili, di tasse ed imposte. Può riscuotere canoni, corrisposte varie, prezzo ed acconti di prezzo o caparre relative a contratti che rientrano nelle sue specifiche attribuzioni.

§ 10 - Assicurazione dei prodotti e del bestiame
La consuetudine consente che il fattore concluda contratti di assicurazione, sia contro l'incendio che contro la grandine o la mortalità del bestiame. È però preferibile l'uso di esibire la delega espressa del titolare.
Il fattore non può, senza il consenso del titolare stesso, effettuare versamenti personali in conto cassa per le necessità aziendali.

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

§ 12 - Rapporti del fattore con il titolare dell'azienda
Il fattore deve presentare al titolare, ad ogni mese, un estratto della contabilità che riporti dal giornale tutte le operazioni avvenute ("mensile").

–FATTORE SPICCIOLO

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

- USUFRUTTO DEI BOSCHI

§ 14 - Boschi cedui, matricinati e composti
È consuetudine di provvedere a tagli del ceduo man mano che vengono a maturità.
È ancora consuetudine per le piante d'alto fusto (le cosiddette matricine) che l'usufruttuario provveda al taglio delle piante soprannumerarie ed alla loro sostituzione.

- DISTANZE DEGLI ALBERI

§ 15 - Olivi sul confine
Nel caso in cui un olivo protenda i propri rami sul fondo altrui, è consentito che il proprietario della pianta raccolga le olive cadute sul fondo confinante, senza dovere per ciò nessuna indennità al proprietario del fondo medesimo.
È consentita anche l'immissione sul fondo di rami e di radici dell'olivo.

- PRESTAZIONE DI SERVIZI IN AGRICOLTURA A MEZZO MACCHINE

§ 16 - Computo del compenso.
Il compenso per il noleggio delle macchine viene computato ad ore, a superficie, a peso o forfait.
Per i lavori di taglio bosco, mediante impiego di motoseghe, il compenso viene stabilito come segue:

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

Il compenso per il noleggio di impianto irriguo con attrezzatura volante, viene computato ad ore o a superficie.

Per quanto riguarda la mietitrebbiatura il compenso viene fissato in base alla superficie, al tempo o ai quintali trebbiati.
Per i lavori di carattere straordinario (scassi, sterri, ruspature, affossature e comunque movimenti di terra in genere) il compenso viene stabilito a superficie, ad ore o a forfait.
Quando il compenso viene effettuato ad ore per prestazioni ridotte di superficie o di quantità si applica una tariffa più elevata.
Lo spostamento delle macchine viene computato a parte.
Il lavoro compiuto, comunque sia valutato, risulta da un mandato che può essere firmato dalle parti interessate.

§ 17 - Prestazioni del servizio.
Il prestatore è tenuto a fornire la macchina operatrice ed il solo personale di macchina.
Il rimanente personale può essere fornito dal committente o dal prestatore stesso.

§ 18 - Compartecipazione per la raccolta delle olive
Nella compartecipazione per la raccolta delle olive il conduttore del fondo assegna al compartecipante, che accetta, la raccolta delle olive insistenti su un appezzamento, identificato catastalmente.
L'operazione di raccolta viene effettuata per brucatura, ed il raccoglitore provvede ad imballare, cartellinare e lasciare in campo, generalmente sul punto di passaggio della trattrice, le olive raccolte.
Al raccoglitore spettano dai 4 ai 6 kg. di olio per ogni quintale di olive raccolte.
La pesatura delle olive viene effettuata in azienda e di ciò viene consegnato al raccoglitore un mandato attestante il peso.
Il raccoglitore ritira l'olio entro dieci giorni dalla fine delle operazioni di molitura delle olive.
Le parti concordano il periodo d'inizio e di termine delle operazioni di raccolta.
Quando il raccoglitore ha terminato la raccolta sull'appezzamento assegnato, potrà operare in quello di un altro raccoglitore ed aiutarlo a terminare la raccolta, previo accordo e consenso di quest'ultimo e preventiva comunicazione al conduttore del fondo.

D) USI VIGENTI NEGLI ESERCIZI ALBERGHIERI

- ALBERGHI

§ 1 - Ammissione all'albergo
Il contratto di alloggio, scritto o verbale, è concluso nel momento in cui l'albergatore aderisce alla richiesta, e comunica di riservare la camera ordinata dal cliente o da chi per lui.

§ 2 - Prenotazione di camere
Il cliente che prenota camere si impegna ad occuparle alla data convenuta e a pagarle da tale data.
La prenotazione con caparra, sia con carte di credito o altre modalità concordate tra l'albergatore ed il cliente, è valida fino alle ore 12.00 del giorno successivo a quello stabilito.
Tale caparra non è superiore alla tariffa massima esposta.
La prenotazione non garantita da caparra è valida fino all'ora concordata tra l'albergatore e il cliente. In assenza di accordo è valida fino alle ore 17.00 del giorno stabilito.

§ 3 - Condizioni e durata del contratto di albergo
L'impegno di alloggio si considera concluso per una giornata; la sua durata si prolunga nel caso in cui la camera non sia stata liberata entro le ore 12.00, nel qual caso l'impegno di alloggio continua di giorno in giorno.
Il prezzo giornaliero viene conteggiato dalle ore 14.00 del giorno di arrivo alle ore 12.00 del giorno successivo.
Al cliente che con prenotazione richiede ed ottiene di prendere possesso delle camere prima delle ore 14.00 viene addebitato il costo delle medesime dal giorno precedente in quanto tenute a sua disposizione.
Qualora per causa indipendente dalla propria volontà e comunque di forza maggiore l'albergatore si trovi nell'impossibilità di rispettare l'accordo pattuito, dovrà procurare al cliente analoga sistemazione in altro esercizio, in zona limitrofa, di pari categoria, o categoria superiore, prendendo a suo carico l'eventuale differenza di prezzo.

§ 4 - Trattamento di pensione
La "pensione" (camera con pasti compresi) è una convenzione tra il cliente e l'esercizio per l'alloggio ed i pasti, dietro corresponsione di un prezzo convenuto e forfettario.

Tale prezzo viene calcolato a decorrere dal primo pasto consumato dal cliente dopo l'arrivo, mentre i pasti che non sono stati serviti al cliente il giorno dell'arrivo gli vengono forniti, senza pagamento di prezzo, il giorno della sua partenza.
Non sono accordate riduzioni a clienti in pensione per i pasti non consumati in albergo.
Si intendono per pasti: la prima colazione del mattino, la seconda colazione e la cena, escluse le bevande.
Detti pasti sono consumati agli orari esposti nell'esercizio e nei locali a questo scopo adibiti. Non vi è obbligo dell'albergatore di somministrare i pasti fuori di questi orari e di detti locali e comunque, in tal caso, si può chiedere un supplemento di prezzo.

§ 5 - Oggetti rinvenuti nell'albergo
Gli oggetti rinvenuti nell'albergo e nelle sue dipendenze (giardini, rimesse, piscina etc.) messe a disposizione (libere o a pagamento) degli ospiti dell'albergo, devono essere consegnati alla direzione.

§ 6 - Rapporti con il cliente
Se il cliente accetta la camera, i pasti, la pensione ed altre prestazioni particolari dell'albergo, senza essersi preventivamente informato del prezzo, accetta tacitamente le condizioni di prezzo pubblicate o praticate dall'esercizio.
Il cliente deve assoggettarsi al divieto di cucinare nell'albergo.
Il cliente non può lavare né stirare indumenti nella camera d'albergo.
L'albergatore ha facoltà di chiedere il pagamento anticipato delle prestazioni al cliente, o comunque un'adeguata garanzia in relazione alla richiesta di soggiorno, secondo le condizioni riportate ai paragrafi 2 e 3 relative alla caparra.
La direzione può chiedere la cessazione o l'attenuazione dei rumori anormali che possano disturbare la clientela, compresi quelli derivanti dall'uso di apparecchi radio, televisori o strumenti musicali. Il cliente cui sia stato rivolto un simile invito dovrà aderirvi.
Qualsiasi infrazione al buon costume dà diritto all'albergatore di recedere dall'impegno d'alloggio in corso.
Il cliente non ha facoltà di far accedere alla propria camera persone, di ambo i sessi, non alloggiate nell'albergo, salvo esplicito consenso da parte della direzione, con la relativa consegna dei documenti.

§ 7 - Pagamento del conto d'albergo
Il pagamento del conto di albergo od il saldo residuo deve avvenire da parte del cliente all'atto della partenza dall'albergo.

L'albergatore può chiedere periodicamente il pagamento delle prestazioni già fornite.

§ 8 - Termini di cancellazione

In assenza di termini di cancellazione stabiliti al momento della prenotazione fra cliente ed albergatore, il cliente deve comunicare l'annullamento della prenotazione entro 24 ore precedenti la data dell'arrivo. In caso di ritardato annullamento gli verrà addebitato il costo della prima notte a prescindere dal numero delle notti prenotate.

Qualora la partenza anticipata sia determinata da responsabilità riconducibili all'albergatore, il cliente non dovrà corrispondere il pagamento delle restanti notti prenotate. In caso di versamento di caparra a copertura delle notti prenotate, questa dovrà essere restituita per le notti non usufruite.

Qualora il cliente già alloggiato non comunichi la partenza anticipata entro le ore 12.00 dovrà corrispondere l'importo di un ulteriore pernottamento.

§ 9 Ambito di applicazione

Gli usi sopra indicati riguardano gli esercizi alberghieri come tali definiti dalla legislazione, non le attività extra-alberghiere.

- STRUTTURE RICETTIVE EXTRA-ALBERGHIERE

§ 10 - Usi particolari

1. Il cliente che prenota camere si impegna ad occuparle alla data convenuta e a pagarle da tale data.

La prenotazione con caparra, sia con carte di credito o altre modalità concordate tra l'albergatore ed il cliente è valida fino alle ore 12.00 del giorno successivo a quello stabilito.

Tale caparra non è superiore alla tariffa massima esposta.

La prenotazione non garantita da caparra è valida fino all'ora concordata tra l'albergatore e il cliente. In assenza di accordo è valida fino alle ore 17.00 del giorno stabilito.

Eventuali "supplementi" facoltativi devono essere giustificati da effettive prestazioni accessorie al di fuori di quelle concordate espressamente all'inizio od in corso del soggiorno e con tariffe risultanti da elenco esposto in luogo ben visibile.

Nel caso di affitto a "posto letto" anziché a "camera", dovrà comunque essere rispettata la tariffa complessiva autorizzata per la camera occupata, avuto riguardo al numero dei letti consentiti dall'autorità sanitaria.

2. In assenza di termini di cancellazione stabiliti fra cliente ed albergatore, il cliente deve comunicare l'annullamento della prenotazione entro 24 ore precedenti la data dell'arrivo. In caso di ritardato annullamento gli verrà addebitato il costo della prima notte a prescindere dal numero delle notti prenotate.
Qualora la partenza anticipata sia determinata da responsabilità riconducibili all'albergatore, il cliente non dovrà corrispondere il pagamento delle restanti notti prenotate. In caso di versamento di caparra a copertura delle notti prenotate, questa dovrà essere restituita per le notti non usufruite.
Qualora il cliente già alloggiato non comunichi la partenza anticipata entro le ore 12.00 dovrà corrispondere l'importo di un ulteriore pernottamento.
3. Il cliente deve assoggettarsi al divieto di cucinare, lavare e stirare se non nei locali destinati a tale uso.
4. Il cliente non ha facoltà di far accedere alla propria camera persone non alloggiate nell'albergo, salvo esplicito consenso da parte del gestore, con la relativa consegna dei documenti.
5. Il cliente non può essere accompagnato da animali né può introdurli nella camera e/o nell'ambiente comune.
6. Il gestore può chiedere la cessazione e l'attenuazione di rumori anormali che possano disturbare gli altri clienti e/o il condominio, compresi quelli derivanti dall'uso di apparecchi radio, televisori o strumenti musicali.
Il cliente cui sia stato rivolto un simile invito dovrà aderirvi e se invece persiste nell'atteggiamento l'affittacamere ha facoltà di recedere dal rapporto in corso previo preavviso.
7. Il cliente ha l'obbligo di mantenere il locale assegnato ed i relativi arredi, nello stato di fatto in cui gli è stato consegnato.

- CAMPEGGI

§ 11 - Accesso
I visitatori, ammessi con specifica autorizzazione del gestore, devono consegnare alla stessa un documento di identità.

§ 12 - Piazzamento delle attrezzature
Le attrezzature degli ospiti (tende, caravan, autocaravan e affini) sono installate in luoghi indicati dal gestore.
I veicoli sono parcheggiati a fianco delle attrezzature, salvo diverse esigenze del campeggio.

§ 13 - Corrispondenza
La corrispondenza diretta a ospiti del complesso deve essere richiesta e ritirata dai singoli destinatari in Direzione. Quanto non reclamato viene respinto al mittente dopo 10 giorni di giacenza.

§ 14 - Rimessaggio
Per i mezzi di pernottamento autonomi e mobili in giacenza all'interno del complesso oltre la data di chiusura ufficiale, si applica tariffa forfetaria giornaliera.

- AGRITURISMO
Non sono stati rilevati usi particolari.

- AGENZIE DI VIAGGIO E TURISMO

§ 15 - Diritti d'agenzia a carico del cliente
È d'uso, per l'erogazione di servizi da parte dell'agenzia di viaggi a favore dei clienti, la richiesta di diritti d'agenzia, differenziati per tipologia di servizi forniti.

§ 16 - Commissioni per attività di mediazione
Per l'attività d'intermediazione relativa a:

a) prenotazioni alberghiere e di strutture residenziali;
b) prenotazione e vendita di biglietteria aerea, marittima, ferroviaria, vagoni letto, teatrale e per eventi culturali, sportivi e di altro genere;
c) noleggio auto e pullman;
d) prenotazioni viaggi da catalogo organizzati da Tour Operators;

all'agenzia di Viaggi è riconosciuta dal fornitore una commissione non inferiore all'8,50%.

§ 17 - Prenotazione e acconto
Il cliente, all'atto di prenotazione di un pacchetto turistico regolamentato dal Decreto Legislativo 111/95 è tenuto a corrispondere all'agenzia di viaggi a titolo d'acconto una somma pari al 25% del costo totale del servizio richiesto.
Per gli altri tipi di servizi, è d'uso corrispondere l'intero importo del singolo servizio richiesto, contestualmente alla sua erogazione.
È prassi, inoltre, corrispondere le quote assicurative e le quote d'iscrizione dovute al tour operator.

§ 18 - Servizi imprenditoriali
Quando l'agente di viaggi, attraverso l'assemblaggio di servizi vari per l'organizzazione di un viaggio, stipula contratti a nome proprio per conto altrui trattando tariffe nette, applicherà una maggiorazione cosiddetta "mark-up".

E) BENI MOBILI

- AZIENDE, MASSERIZIE, BENI MOBILI IN GENERE

§ 1 - Cessione di aziende industriali e commerciali e agenzie di affari in genere
Al mediatore spetta la provvigione del 3 % da ciascuna delle due parti sulla cifra complessiva della cessione, ivi comprese le merci cedute con esclusione dei generi di monopolio e assimilati.

§ 2 - Masserizie e beni mobili in genere
Al mediatore intervenuto nella compravendita di masserizie e beni mobili compete una provvigione del 5 % da ciascuna delle due parti.

- CUSTODIA BENI MOBILI

Non sono stati accertati usi.

- OGGETTI D'ARTE IN GENERE E ANTICHITÀ COMPRESI GIOIELLI E OGGETTI PREZIOSI

§ 3 - Commercio di oggetti d'arte in genere e antichità compresi gioielli preziosi
Per il commercio di oggetti d'arte e/o di antiquariato, al mediatore è dovuta, da ciascuna delle parti, la provvigione del 5 % sia che la contrattazione avvenga tra commercianti, sia che si svolga tra commercianti e privati.
Per la cessione di gioielli e preziosi, al mediatore è dovuta da ciascuna delle due parti, la provvigione del 2 %, sia che la contrattazione avvenga tra commercianti, sia che si svolga tra commercianti e privati.

§ 4 - Stima
Lo stimatore ha diritto ad un compenso pari ad una percentuale sul valore attribuito all'oggetto della stima, secondo la tabella che segue, nonché al rimborso delle spese:

a) stima che non richieda speciali ricerche ed accertamenti: 4% fino al valore di € 51.645,69 e 2 % sull'eventuale maggior valore, con un minimo di € 51,65;

b) stima per divisione, con costituzione di lotti dal 2% al 4%;
c) stima con impegno di acquisto: se l'acquisto ha luogo, non sono dovuti onorari né rimborsi spese;
d) stima con impegno di realizzo: se il realizzo ha luogo tramite lo stimatore non sono dovuti né onorari né rimborsi spese.

- FRANCOBOLLI PER COLLEZIONE E MATERIALE FILATELICO IN GENERE

§ 5 - Valutazione
La compravendita o la permuta di francobolli per collezione e di quanto comunque attenga alla filatelia avviene su una valutazione concordata tra le parti con riferimento ai più noti cataloghi.

§ 6 - Unità di contrattazione
L'unità di contrattazione può essere:
a) un singolo pezzo;
b) una serie, cioè un insieme di francobolli appartenenti ad una stessa emissione;
c) una partita, cioè un insieme di francobolli o serie distintamente valutati;
d) un lotto od una Collezione, cioè un insieme di francobolli e serie cui viene attribuita una valutazione complessiva e riferita o meno ad un catalogo.

§ 7 - Garanzia per i vizi occulti
I singoli pezzi e le serie sono assistite dalla garanzia per vizi occulti, per quanto concerne l'autenticità del francobollo stesso, la sua esatta classificazione, la gomma se nuovo, l'annullo se usato, la dentellatura, l'eventuale soprastampa, ecc.
Qualora però il compratore abbia richiesto, come condizione essenziale per il perfezionamento del contratto, che il venditore corredi l'oggetto dei contratto stesso con la firma o un certificato fotografico di un perito di gradimento del compratore, si intende esclusa qualsiasi ulteriore garanzia da parte del venditore.
Le partite, i lotti e le collezioni sono assistiti dalla garanzia per vizi occulti soltanto se la parte venditrice l'ha offerta od ha fatto esplicito riferimento ad un valore globale di catalogo; in caso diverso, partite, lotti e collezioni si intendono venduti con la clausola “Visto e gradito”.

§ 8 - Perizia consensuale
La garanzia per vizi occulti non opera se, dopo la denuncia del vizio, il cedente esibisca il francobollo firmato da un perito filatelico di comune gradimento. Le spese della perizia sono a carico di chi ha denunciato il vizio.

§ 9 - Mediazione
Il diritto di mediazione è del 2 % da parte di ciascuno dei contraenti, fino ad un valore di € 51.645,69, e dell'1,50% sull'eventuale maggior valore, con un minimo di € 51,65.

§ 10 - Diritto di stima
Il diritto di stima - qualora sia richiesta ad un commerciante - è del 2 % sul valore stimato; qualora il commerciante stesso acquisti la merce stimata, il diritto di stima non è dovuto.
Il diritto di stima in caso di divisione, con costituzione di lotti, è del 2 % con un minimo di € 51,65 per ogni lotto.

§ 11 - Scambio fra collezionisti
Tutti gli usi di cui sopra si applicano anche agli scambi fra collezionisti privati.

F) PUBBLICITÀ

§ 1 - Natura giuridica del rapporto cliente/pubblicitario
Il rapporto tra "Pubblicitario" e cliente assume la duplice natura di:

a) appalto per la realizzazione della strategia e/o delle forme di comunicazione;
b) mandato senza rappresentanza per l'acquisizione di spazi pubblicitari presso i mezzi di comunicazione, sia nel caso più frequente che il "Pubblicitario" si obblighi direttamente nei confronti del cliente a realizzare il messaggio, sia nell'ipotesi meno frequente che il Pubblicitario (figura del venditore pubblicitario) faccia da intermediario sia per la realizzazione della strategia di comunicazione pubblicitaria che per l'acquisizione di spazi pubblicitari presso i mezzi di comunicazione.

§ 2 - Codice di autodisciplina pubblicitaria
Il Codice dell'Autodisciplina Pubblicitaria Italiana, emanato dall'IAP - Istituto dell'Autodisciplina Pubblicitaria - attualmente alla sua 36° edizione, in vigore dal 22 Luglio 2004 (la cui 1° edizione risale al 12 Maggio 1966) è stato sottoscritto dai seguenti soggetti aderenti all'Istituto: UPA (Utenti Pubblicità Associati), ACPI (Associazione Consulenti Pubblicitari Italiani), AICUN (Associazione Italiana Comunicatori d'Università), Assocomunicazione (Associazione delle Imprese di Comunicazione), FCP (Federazione Concessionarie di Pubblicità),

FEDERpubblicità (Federazione Sindacale Operatori della Pubblicità), TP (Associazione Italiana Pubblicitari Professionisti), UNICOM (Unione Nazionale Imprese di Comunicazione), AAPI (Associazione Aziende Pubblicitarie Italiane), AERANTI (Associazione delle Imprese Radiofoniche e Televisive Locali), FEDOWEB (Federazione Operatori Web), FIEG (Federazione Italiana Editori Giornali), FRT (Federazione Radio Televisioni), Gruppo Mediaset, Rai (Radiotelevisione Italiana), RNA (Radio Nazionali Associate) e P.PRO (Pubblicità Progresso).
Con riferimento al contenuto del messaggio pubblicitario, tale Codice detta regole generali di comportamento e norme riferite a particolari sistemi di vendita e a specifici settori merceologici.
Il generalizzato ed implicito riferimento che ad esso si fa da parte degli operatori e utenti del settore pubblicitario contribuisce a determinare, definire, e quindi anche limitare, l'oggetto del mandato conferito dal cliente al Pubblicitario.

§ 3 - Terminologia
È comune l'uso di termini stranieri, prevalentemente di lingua inglese, fra i quali più frequentemente i seguenti di cui si indica il significato.
Account executive: funzionario di un'agenzia pubblicitaria che ha il compito di curare i rapporti con il cliente, di interpretarne le esigenze e di trasmetterle correttamente all'interno dell'agenzia affinché il reparto creativo produca messaggi conformi agli obiettivi di comunicazione voluti.
Art director: chi in un'agenzia pubblicitaria ha il compito di tradurre in immagini i concetti di una campagna.
Audience: gruppo di persone raggiunte da un mezzo di comunicazione in un determinato periodo di tempo.
Benefit: vantaggio, beneficio. È usato sia per identificare i vantaggi da proporre al consumatore sia per indicare i vantaggi ottenuti o ottenibili dall'impresa mediante una determinata azione di marketing.
Billing: valore totale degli stanziamenti pubblicitari assegnati in un anno ad un'agenzia.
Body copy: il testo di un annuncio pubblicitario in cui sono descritte le caratteristiche dell'azienda e/o del prodotto presentato.
Brand image: immagine di marca. Immagine.
Brand leader: marca che detiene la più alta quota all'interno di un mercato, considerato nel suo complesso, o di un segmento ben individuato.
Brief: documento che riassume gli obiettivi di una campagna pubblicitaria o di una ricerca di marketing, le caratteristiche del mercato potenziale ed eventualmente

altre informazioni ritenute necessarie per definire in termini più precisi un'iniziativa.
Briefing: riunione dove si condivide il brief.
Brochure: presentazione cartacea prestigiosa.
Budget: bilancio di previsione; stima delle entrate e delle spese relative ad un periodo di esercizio o ad un esercizio intero. In esso sono indicati anche gli obiettivi da raggiungere. Può riferirsi ad una singola azione (ad esempio una campagna pubblicitaria) o ad un settore aziendale (ad esempio una divisione o alla funzione vendite) o infine all'intera attività dell'impresa.
Il metodo più semplice è quello di definire il budget della pubblicità come percentuale sul fatturato previsto. Molte aziende, quantificano il budget sulla stima della spesa media dei principali concorrenti utilizzando il cosiddetto competitive parity method. Altre aziende, invece, usano il metodo degli obiettivi, che cerca di misurare la redditività della pubblicità, considerando questa variabile alla stregua di un qualsiasi strumento di gestione aziendale i cui costi devono essere giustificati dal raggiungimento di determinati obiettivi.
Commercial: comunicato pubblicitario televisivo.
Copy: parte di testo di un messaggio pubblicitario.
Copywriter: chi nell'agenzia ha il compito di ideare i testi pubblicitari. Svolge la sua attività creativa in stretto collegamento con l'art director.
Coupon: tagliando di un annuncio pubblicitario o promozionale che il consumatore compila e spedisce per ottenere informazioni, per fare un ordine o per ricevere in prova il prodotto. Buono-sconto o buonoacquisto che dà diritto ad ottenere una riduzione di prezzo su un prodotto o un omaggio dietro presentazione dello stesso al dettagliante.
Depliant: pieghevole, foglio pubblicitario a più facciate.
Design: conferimento di una forma apprezzabile ai beni prodotti in serie. Differenzia il prodotto da quelli concorrenti attribuendogli una personalità propria, rendendolo più facilmente identificabile, aumentandone l'attività, la funzionalità, il prestigio e le caratteristiche ergonometriche. Viene sovente confuso con styling anche se quest'ultimo termine riguarda soltanto gli aspetti estetici.
Direct mail: invio postale di materiale informativo, promozionale e pubblicitario o di una proposta di vendita, fatto dall'azienda direttamente al recapito del cliente potenziale.
Direct marketing: tecnica di marketing con la quale l'impresa si propone di ottenere una risposta diretta da parte del cliente finale sia questa un ordine d'acquisto, una richiesta di informazioni, una domanda di campione in prova o di altro materiale promozionale. Non coincide necessariamente con la cosiddetta vendita diretta, cioè la vendita che esclude ogni intermediario nella distribuzione.

Display: contenitore - cartaceo e/o elettronico, statico o dinamico - spesso recante un testo pubblicitario.
Fee: parcella forfettaria data in pagamento alle prestazioni di un'agenzia pubblicitaria o di un consulente.
Free lance: professionista pubblicitario autonomo che collabora con l'agenzia o direttamente con un cliente senza continuità, di volta in volta.
Grp (Gross rating point): è il rapporto fra il totale dei contatti lordi e il numero degli individui che compongono il "target group" che si vuole raggiungere. Può essere misurato anche moltiplicando la frequenza per la copertura. Misura la pressione pubblicitaria prodotta da un piano mezzi.
Headline: in un annuncio pubblicitario è la parte del testo che apre il messaggio e che viene messa in risalto, usando tra l'altro caratteri di stampa più grandi (e di solito in maiuscolo), per attirare l'attenzione. Solitamente sintetizza il tema della comunicazione.
House organ: pubblicazione periodica edita da un'impresa per promuovere le sue relazioni pubbliche e per stabilire un rapporto di comunicazione costante con i propri dipendenti e/o clienti.
Jingle: canzoncina che accompagna un testo pubblicitario in annunci radiofonici, cinematografici e televisivi.
Layout: disposizione appropriata degli elementi che compongono un annuncio pubblicitario: figure, headline, body copy. Consente di visualizzare il messaggio prima di passare all'esecutivo.
Lettering: scelta o progetto dello stile di un carattere grafico per le parole che appaiono sulle pubblicazioni aziendali (confezioni, annunci e così via).
Mailing: invio per corrispondenza al recapito del cliente potenziale di una proposta di vendita o di materiale promozionale. Gli elementi di un mailing: la busta, il depliant illustrativo, la lettera che descrive il prodotto e invita il lettore a fare l'ordine e, infine, la cartolina d'ordine. Direct marketing, mail order.
Merchandising: complesso di attività che hanno lo scopo di promuovere le vendite una volta che la merce abbia raggiunto il punto di vendita stesso; per esempio confezione, esposizione, sconti, offerte speciali, distribuzione di materiale promozionale. Tale attività può essere svolta dal fornitore, dal venditore o da entrambi.
Packaging: confezione o studio della confezione. Elemento di estrema importanza per la differenziazione e la personalizzazione del prodotto oltre che per la sua distribuzione fisica e la sua esposizione nei punti di vendita. Il packaging consente una politica di marca, è indispensabile veicolo per la fornitura di alcuni servizi impliciti al consumatore quali l'informazione sul prodotto e una migliore possibilità

di conservazione. Il suo ruolo è andato aumentando con la diffusione del selfservice.
Pay-off: frase conclusiva di un annuncio pubblicitario. Spesso è posta dopo la marca per qualificare e rafforzare la comunicazione. Si presta ad essere l'elemento di continuità di campagne pubblicitarie diverse.
Peak time: indica la fascia d'ascolto di prima serata, tra le 20.30 e le 22.30.
Portfolio: pubblicazione che presenta una nuova campagna o un nuovo prodotto ad un target qualificato come venditori o intermediari commerciali. Viene fatto per coinvolgere e motivare persone importanti nella strategia di marketing. Può significare anche la raccolta dei lavori di un creativo.
Pr. Public relations, relazioni pubbliche: attività di comunicazione dell'impresa, attuata di solito con l'ausilio di professionisti specializzati, tendente, attraverso contatti con persone di una qualche influenza, ad ottenere un ambiente positivamente predisposto all'impresa e ai suoi prodotti. Gli obiettivi più comuni delle Pr. sono l'ottenimento di articoli redazionali e di citazioni nei mass media, la partecipazione dell'impresa ad iniziative importanti, gli incontri con opinion leader e con i rappresentanti delle istituzioni nonché tutte le forme di cortesia tendenti ad attribuire all'impresa connotati di gradevolezza e correttezza.
Prime time: indica il periodo di tempo in cui l'audience televisiva è massima, in genere tra le 20,30 e le 23.00.
Royalty: prezzo pagato al proprietario per lo sfruttamento di una risorsa naturale, di un marchio o di un brevetto e commisurato all'entità dello sfruttamento effettuato.
Slogan: termine parzialmente in disuso che veniva utilizzato per indicare la frase atta alla memorizzazione dell'annuncio pubblicitario da parte del consumatore. È stato sostituito dall'heading.
Spot:

- breve comunicato pubblicitario radiofonico o televisivo;
- tempo destinato alla trasmissione di comunicati pubblicitari (di solito 15, 30 e - più raramente - 45 secondi). Si usa anche per indicare, impropriamente, i commercials.

Story-board: sceneggiatura di un commercial;
Target: insieme degli individui destinatari della comunicazione pubblicitaria.

- NUOVI TERMINI

Banner: spazio di una pagina web solitamente usato per scopi pubblicitari; spesso consente di attirare un collegamento a un altro indirizzo web;

Pop-up: finestra, di solito contenente messaggi pubblicitari, che può apparire contemporaneamente al collegamento a indirizzi web;
Spamming: termine in genere riferito alle e-mail spazzatura, spesso contenente pubblicità indesiderata;

§ 4 - Corrispettivo
Il compenso è stabilito in provvigione pari al 15 % dell'investimento pubblicitario netto, corrispondente in genere al ristorno di agenzia riconosciuto dai mezzi di comunicazione più importanti.

II - USI MARITTIMI
(Nessun uso accertato)

III - USI DEI TRASPORTI TERRESTRI
(Nessun uso accertato)

IV - USI DEI TRASPORTI AEREI
(Nessun uso accertato)

V - USI DELLA MULTIMEDIALITÀ

§ 1 - Materiali residui
I materiali residui della lavorazione di prodotti multimediali sono di proprietà dell'impresa produttrice.

VI - USI DELLA FOTOGRAFIA
(Nessun uso accertato)

VII - COMMERCIO ELETTRONICO E INTERNET PROVIDER
(Nessun uso accertato)

Appendice

TAVOLE DI RAGGUAGLIO DI PESI E MISURE LOCALI

In tutti i comuni della provincia di Firenze e per tutti i settori merceologici, con l'eccezione dei casi appresso indicati, sono ormai adottate esclusivamente le unità di misura legali del sistema metrico decimale.
La catasta toscana e lo stero, pari a un metro cubo, sono tuttora usati quali unità di misura per le contrattazioni alla produzione della legna grossa da ardere.
Il carbone di legna è contrattato alla produzione sia a peso con le unità legali, che a misura di soma di due balle magonali toscane o romane. La balla magonale toscana misura da vuota m 1,47x0,94 e contiene da kg 90 a kg 115 di carbone di legna. La balla magonale romana usata in provincia di Firenze misura da vuota m 1,50x0,80 e contiene da kg 70 a kg 95 di carbone di legna.
Oltre quelle citate, non risultano in uso nella pratica commerciale della provincia di Firenze altre unità di peso e misure consuetudinarie; pertanto le voci che si riportano nelle tavole allegate, ragguagliate al sistema metrico decimale, hanno solo un valore storico, in quanto andarono gradualmente scomparendo nell'uso con l'adozione del sistema metrico decimale, a seguito dell'entrata in vigore delle diverse disposizioni legislative in materia R.D. 18 marzo 1875 n.2417, R.D. 20 maggio 1877 n.3836 (tavole di ragguaglio), L. 20 luglio 1890 n.6991 e T.U. leggi metriche 23 agosto 1890 n.7088.
Il sistema di pesi e misure che si descrive sotto questo titolo fu istituito con legge 2 luglio 1782 e restò ufficialmente in vigore in tutta la Toscana fino al 1 luglio 1861.

Misure di lunghezza

Miglio toscano	= m	1.653,6070	566 e 2/3 canne agrimensorie o 2.833 e 1/3 braccia
Canna agrimensoria	= m	2,9181	= 5 braccia
Canna mercantile	= m	2,3345	= 4 braccia
Passetto per le stoffe	= m	1,1672	= 2 braccia
Braccio fiorentino	= cm	58,36	= 20 soldi
Braccio a panno	= cm	58,36	= 12 crazie
Crazia	= cm	4,863	
Soldo	= cm	2,918	= 12 denari
Quattrino	= mm	9,727	= 4 denari
Denaro	= mm	2,432	= 12 punti
Punto	= mm	0,203	

Nel comune di Palazzuolo sul Senio le tessitrici usavano il braccio da tela (o braccio mercantile) di Bologna corrispondente a cm 64,0039.

Misure di superficie

Miglio quadrato	= are	2.7344,1611	= 802 7/9 quadrati
Quadrato	= m^2	3406,1912	= 10 tavole
Tavola	= m^2	340,61912	= 10 pertiche
Pertica	= m^2	34,061912	= 10 deche
Deca	= m^2	3,4061912	= 10 braccia quadrate
Braccio quadrato	= dm^2	34,061912	= 400 soldi quadrati
Soldo quadrato	= cm^2	8,5155	= 9 quattrini quadrati o 144 denari quadrati o piccioli quadrati
Quattrino quadrato	= mm^2	94,62	= 16 denari o piccioli quadrati
Denaro quadrato o piccioli quadrati	= mm^2	5,91	

Anche lo stioro fiorentino era conosciuto quale misura agraria, in uso prima dell'introduzione del sistema metrico istituito con L. 2 luglio 1782, e poi mantenuto in essere abusivamente fin quasi alla fine del IXX secolo. Lo stioro fiorentino, pari a 1728 braccia quadre a terra, corrispondeva a 1541 e 1/3 braccia quadrate a panno.

Saccata	= m^2	6.300,091	= 12 stiora
Stioro fiorentino	= m^2	525,0076	= 12 pànora
Pànoro	= m^2	43,7506	= 12 pùgnora
Pignoro	= m^2	3,6458	= 12 braccia quadre a terra
Braccio quadro a terra	= dm^2	30,38	

Lo stioro fiorentino era usato particolarmente nei comuni di Firenze, Campi Bisenzio, Greve, Lastra a Signa, Vaglia.
Nel comune di Empoli era usato uno stioro corrispondente a 2119 e 1/3 braccia quadrate a panno (m^2 721,88).
Nei comuni di Dicomano, San Godenzo, Scarperia, Sesto Fiorentino e Vicchio era usato lo staio, corrispondente a circa 5000 braccia quadrate a panno (m^2 1703,0956).
Nel comune di Palazzuolo sul Senio era usata la tornatura bolognese, corrispondente a m^2 2080,44: la tornatura era pari a 144 tavole o pertiche quadrate, la tavola 100 piedi quadrati, il piede quadrato a 144 once quadrate.

Nello stesso comune era pure usata la saccata di 18496 braccia quadrate fiorentine e uno staio corrispondente a 6165 braccia quadrate, 133 soldi quadrati e 48 denari quadrati.

Misure di volume

Catasta per legna da ardere	= m^3	4,7711	= 24 (6x2x2) braccia cube
Catasta di commercio	= m^3	3,5783	= 18 (6x1$^1/_2$x2) braccia cube
Traino per legname da costruzione	= m^3	0,3976	= 2 braccia cube
Braccio cubo	= m^3	0,1988	= 6 bracciola o 8.000 soldi cubi
Bracciolo	= dm^3	33,13	= 12 once di traino o 1333 e 1/3 soldi cubi
Oncia di traino	= dm^3	2,761	= 111 e1/9 soldi cubi
Soldo cubo	= cm^3	24,85	= 27 quattrini cubi
Quattrino cubo	= cm^3	0,92	= 16 denari cubi

La catasta per legna da ardere e la catasta di commercio si dividevano anche a metà, terzi, quarti, sesti, ottavi e dodicesimi.

Misure di capacità per gli aridi

Moggio	= litri	584,7086	= 8 sacca
Sacco	= litri	73,0885	= 3 staia
Staio	= litri	24,3628	= 2 mine
Mina	= litri	12,1814	= 2 quarti
Quarto	= litri	6,09071	= 8 mezzette
Mezzetta	= litri	0,7613339	= 2 quartucci
Quartuccio	= litri	0,380668	

Nei comuni di Barberino di Mugello, Dicomano, san Godendo e Vicchio si usava come misura delle castagne e dei marroni uno staione corrispondente a litri 30,45.
Nel comune di Firenzuola si usava un sacco pari a 4 staia fiorentine.
Nel comune di Palazzuolo sul Senio si usava uno staio pressoché uguale a quello di Bologna (corrispondente a litri 39,3224).

Misure di capacità per i liquidi

vino e altre bevande alcoliche

Cogna	= litri	455,840	= 10 barili
Soma	= litri	91,1680	= 2 barili
Barile	= litri	45,5840	= 20 fiaschi
Fiasco	= litri	2,2792	= 2 boccali
Boccale	= litri	1,1396	= 2 mezzette
Mezzetta	= litri	0,5698	= 2 quartucci
Quartuccio	= litri	0,2849	

Nelle contrattazioni commerciali il barile da vino era valutato 140 libbre.
Nel comune di Palazzuolo sul Senio era usata la corba da vino di Bologna, corrispondente a litri 78,5931.

olio

Soma	= litri	66,8578	= 2 barili
Barile	= litri	33,4289	= 16 fiaschi
Fiasco	= litri	2,0893	= 2 boccali
Boccale	= litri	0,5223	= 2 mezzette
Mezzetta	= litri	1,0446	= 2 quartucci
Quartuccio	= litri	0,2611	

Il barile da olio era valutato 90 libbre.
Nei comuni di Vicchio e Dicomano si usava un barile corrispondente a litri 34,19.

Pesi

Tonnellata	= kg	679,0804	= 2.000 libbre
Migliaio o miglio	= kg	339,5420	= 1.000 libbre
Cantaro per lana e salumi	= kg	54,3267	= 160 libbre
Càntaro comune	= kg	50,9313	= 150 libbre
Quintale o centinaio	= kg	33,9542	= 100 libbre
Peso	= kg	8,4885	= 25 libbre
Libbra	= g	339,5420	= 12 once
Oncia	= g	28,2951	= 24 denari o 8 dramme
Dramma	= g	3,5368	= 3 scrùpoli
Denaro	= g	1,1789	= 24 grani
Scrùpolo	= g	1,1789	= 24 grani
Carato	= g	0,20	= 4 grani
Grano	= g	0,05	= 48 quarantottesimi
Quarantottesimi	= g	0,00102	

DEFINIZIONI DEI TERMINI COMMERCIALI SECONDO LA CAMERA DI COMMERCIO INTERNAZIONALE

INCOTERMS 2000

REGOLE INTERNAZIONALI PER L'INTERPRETAZIONE DEI TERMINI COMMERCIALI

Il testo originale degli "Incoterms" è redatto in lingua inglese. Il testo italiano è una traduzione a cura della Sezione Italiana CCI.

INDICE ALFABETICO DELLE SIGLE

EXW FRANCO FABBRICA
(...luogo convenuto)
FCA FRANCO VETTORE
(...luogo convenuto)
FAS FRANCO LUNGO BORDO
(...porto di imbarco convenuto)
FOB FRANCO A BORDO
(...porto di imbarco convenuto)
CFR COSTO E NOLO
(...porto di destinazione convenuto)
CIF COSTO, ASSICURAZIONE E NOLO
(...porto di destinazione convenuto)
CPT TRASPORTO PAGATO FINO A
(...luogo di destinazione convenuto)
CIP TRASPORTO E ASSICURAZIONE PAGATI FINO A
(...luogo di destinazione convenuto)
DAF RESO FRONTIERA
(...luogo convenuto)
DES RESO EX SHIP
(...porto di destinazione convenuto)
DEQ RESO BANCHINA
(...porto di destinazione convenuto)
DDU RESO NON SDOGANATO
(...luogo di destinazione convenuto)
DDP RESO SDOGANATO
(...luogo di destinazione convenuto)

Si fa presente che le abbreviazioni in 3 lettere di ciascun Incoterm costituiscono un codice standardizzato adottato congiuntamente dalla CCI e dalla Commissione Economica per l'Europa delle Nazioni Unite.

PREFAZIONE
di Maria Livanos Cattaui, Segretario Generale della CCI

Gli Incoterms, le regole ufficiali della CCI per l'interpretazione dei termini commerciali, facilitano lo svolgimento degli scambi internazionali di merci. Con il riferimento agli Incoterms 2000 in un contratto di vendita si stabiliscono chiaramente le rispettive obbligazioni delle parti e si riduce il rischio di complicazioni legali. Dalla creazione degli Incoterms da parte della CCI nel 1936, queste norme contrattuali sono state regolarmente aggiornate per mantenerle al passo con lo sviluppo del commercio internazionale.

Gli Incoterms 2000 tengono conto della recente espansione di zone di libero scambio, dell'uso crescente di comunicazioni elettroniche nelle transazioni commerciali e dei cambiamenti avvenuti nella pratica del trasporto. Gli Incoterms 2000 offrono una presentazione più semplice e più chiara delle 13 clausole di resa, che sono state tutte revisionate.

L'ampia esperienza della Commissione Pratiche Commerciali Internazionali della CCI, formata da membri provenienti da ogni parte del mondo e rappresentativi di tutti i settori del commercio, da garanzia che gli Incoterms 2000 rispondono ai bisogni delle imprese in tutti i Paesi.

INTRODUZIONE

1. Scopo ed oggetto degli Incoterms

Scopo degli Incoterms è fornire una serie di regole internazionali per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci maggiormente usati nella vendita internazionale. In questo modo, le incertezze dovute a differenze di interpretazione di questi termini tra Paesi diversi possono essere evitate o quantomeno ridotte in misura considerevole.
Frequentemente, i contraenti non sono consapevoli delle diversità tra le pratiche commerciali nei rispettivi Paesi. Questo può dar luogo a fraintendimenti, controversie e contenzioso, con lo spreco di tempo e denaro che ciò implica. Al fine di porre rimedio a questi problemi, la Camera di Commercio Internazionale ha pubblicato per la prima volta nel 1936 un insieme di regole internazionali per l'interpretazione di tali termini commerciali. Queste regole erano note come "Incoterms 1936". Modifiche ed aggiunte sono state successivamente apportate nel 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, ed ora per l'edizione 2000, così da mantenere queste regole in linea con le correnti pratiche del commercio internazionale.
Appare opportuno sottolineare che l'oggetto degli Incoterms è limitato alle questioni relative ai diritti e alle obbligazioni delle parti di un contratto di vendita con riguardo alla consegna della merce (nel senso di beni "materiali" esclusi quindi i beni "immateriali" quali il software per computer). Vi sono, in particolare, due equivoci abbastanza diffusi per quanto riguarda gli Incoterms.
In primo luogo, gli Incoterms sono frequentemente fraintesi come applicabili al contratto di trasporto piuttosto che al contratto di vendita. In secondo luogo, erroneamente, viene spesso dato per assunto che essi dispongano in ordine a tutti gli obblighi che le parti possano volere includere in un contratto di vendita.

Come è stato sempre sottolineato dalla CCI, gli Incoterms trattano soltanto delle relazioni tra venditori e compratori in forza del contratto di vendita e, per giunta, solo sotto alcuni aspetti specifici.

Nel mentre è essenziale per gli esportatori ed importatori considerare attentamente le correlazioni tra i vari contratti necessari per realizzare una vendita internazionale - la quale, oltre al contratto di vendita, mette in gioco anche contratti di trasporto, assicurazione e finanziamento - è necessario tener presente che gli Incoterms si riferiscono ad uno soltanto di questi contratti, precisamente il contratto di vendita.

Nondimeno, l'accordo delle parti di utilizzare un particolare Incoterm comporta necessariamente implicazioni per gli altri contratti. Per menzionare alcuni esempi, un venditore che abbia prestato il suo consenso ad un contratto CFR o CIF non può eseguire tale contratto con alcun altro modo di trasporto che quello marittimo, poiché ai sensi dei due anzidetti Incoterms egli deve presentare al compratore una polizza di carico od altro documento di trasporto marittimo, il che è semplicemente impossibile qualora vengano usati altri modi di trasporto. Inoltre, il documento richiesto in relazione ad un credito documentario dipende necessariamente dal modo di trasporto che si è convenuto di utilizzare.

In secondo luogo, gli Incoterms affrontano un numero di specifiche obbligazioni che fanno carico alle parti - quali l'obbligazione del venditore di mettere la merce a disposizione del compratore o rimetterla al vettore per il trasporto o consegnarla a destinazione - così come la distribuzione dei rischi tra le parti in questi casi. Inoltre, essi trattano sia delle obbligazioni riguardanti lo sdoganamento all'esportazione ed importazione delle merci ed il loro imballaggio, sia dell'obbligazione del compratore di prendere in consegna la merce come anche dell'obbligazione di dare prova che le rispettive obbligazioni sono state debitamente adempiute.

Per quanto gli Incoterms siano estremamente importanti per l'esecuzione del contratto di vendita, essi non affrontano in nessun modo un gran numero di problemi che possono presentarsi in contratti di questo tipo, come il trasferimento della proprietà e di altri diritti sulla merce, i casi di inadempimento del contratto e le conseguenze che ne discendono, così come gli esoneri da responsabilità in determinate circostanze. Si sottolinea che gli Incoterms non mirano a sostituire tutte le clausole contrattuali che siano necessarie per realizzare un completo contratto di vendita, sia tramite l'incorporazione di clausole standard sia tramite clausole pattuite individualmente. In generale, gli Incoterms non trattano delle conseguenze dell'inadempimento del contratto né delle cause di esonero da responsabilità in considerazione di varie circostanze ostative. Tali questioni devono essere risolte tramite altre disposizioni nel contratto di vendita e nella legge applicabile. Scopo primario degli Incoterms è stato sempre quello di disciplinare la resa merci nei contratti implicanti il passaggio della frontiera: da ciò la denominazione di termini commerciali internazionali. Tuttavia, talvolta si fa riferimento agli Incoterms in contratti di contenuto puramente nazionale. In tali casi, le clausole A2 e B2 relative a esportazione e importazione diventano semplicemente superflue.

2. Il perché delle revisioni degli Incoterms

La ragione principale alla base delle varie revisioni degli Incoterms è stata la necessità di garantirne l'adattamento alla pratica commerciale contemporanea. Così, nella revisione del 1980 è stato introdotto il Termine Franco vettore (Free Carrier,con la sigla FRC, ora FCA) in modo da affrontare il caso frequente in cui il punto di consegna della merce nel trasporto marittimo non era più il tradizionale punto FOB (al passaggio della murata della nave), bensì un punto terrestre, anteriore al caricamento a bordo di una nave, in cui la merce veniva rimessa, stivata in container, in vista di un successivo trasporto via mare o tramite diversi modi di trasporto in combinazione (cosiddetto trasporto combinato o multimodale). Inoltre, nella revisione 1990 degli Incoterms, le clausole che trattano dell'obbligazione del venditore di fornire prova dell'avvenuta consegna hanno consentito la sostituzione della documentazione cartacea con trasmissioni elettroniche di dati (EDI), purché le parti manifestino il loro consenso a comunicare elettronicamente.

È quasi superfluo sottolineare che ulteriori sforzi vengono costantemente fatti per migliorare la redazione e la presentazione degli Incoterms così da facilitare la loro applicazione nella pratica.

3. Gli Incoterms 2000

Nel procedimento di revisione, che è durato circa due anni, la CCI ha fatto del suo meglio per sollecitare commenti e reazioni alle successive bozze da un ampio spettro di operatori del commercio mondiale, rappresentati nei Comitati nazionali attraverso cui la CCI opera. È stato gratificante osservare come questo processo di revisione abbia suscitato una reazione molto maggiore, da parte di utenti di tutte le parti del mondo, che non le precedenti revisioni degli Incoterms. Il risultato di questo dialogo è costituito dagli Incoterms 2000, una versione che, confrontata con gli Incoterms 1990, sembra però aver prodotto pochi cambiamenti; essendo emersa dal processo di revisione la conferma che gli Incoterms godono di un riconoscimento a livello mondiale, la CCI ha di conseguenza deciso di consolidare la base di tale riconoscimento evitando cambiamenti fine a se stessi; si è fatto comunque ogni sforzo per far sì che la terminologia adottata negli Incoterms 2000 riflettesse accuratamente la pratica commerciale.

I principali mutamenti sostanziali riguardano due aspetti:

- le obbligazioni di sdoganamento e di pagamento dei relativi diritti di confine nei Termini FAS e DEQ;
- le obbligazioni di caricamento e scaricamento delle merci nel Termine FCA.

Tutti i cambiamenti, sia sostanziali che formali, sono stati introdotti sulla base di un'approfondita consultazione con gli utenti degli Incoterms e particolare attenzione è stata prestata alle richieste di chiarimento ricevute a far data dal 1990 dal Gruppo di Esperti sugli Incoterms, istituito come servizio aggiuntivo agli utenti degli Incoterms.

4. Incorporazione degli Incoterms nel contratto di vendita

In considerazione delle modificazioni di tanto in tanto apportate agli Incoterms, è importante assicurarsi che quando le parti intendano incorporare gli Incoterms nel loro contratto di vendita venga sempre fatto un espresso riferimento all'edizione in vigore degli Incoterms stessi. Può facilmente accadere che si trascuri tale esigenza quando, per esempio, si sia fatto un riferimento ad una precedente edizione in formulari contrattuali standard o in moduli d'ordine utilizzati dagli operatori commerciali. Il non aver fatto riferimento all'edizione in corso può dar luogo a controversie relative alla questione se le parti avessero inteso incorporare tale edizione o una versione anteriore come parte del loro contratto. Gli operatori commerciali che desiderino utilizzare gli Incoterms 2000 dovranno quindi indicare chiaramente che il loro contratto è regolato dagli "Incoterms 2000".

5. La struttura degli Incoterms

Nel 1990, gli Incoterms vennero raggruppati per facilità di comprensione in quattro categorie fondamentalmente differenti: si inizia con l'unico Incoterm (il Termine **E**x Works = Franco fabbrica), che fa parte della categoria "**E**", in cui il venditore si limita a mettere la merce a disposizione del compratore presso i propri locali, seguito dai Termini "**F**" del secondo gruppo (contraddistinti dalla lettera "**F**" iniziale della parola " **F**ree"= Franco), in cui il venditore ha l'obbligo di consegnare la merce a un vettore designato dal compratore (e cioè i Termini FCA, FAS e FOB), continuando con i Termini "**C**" (da " **C**arriage"= Trasporto), in cui il venditore deve provvedere al contratto di trasporto ma senza assumere il rischio di perdita o danneggiamento della merce o costi aggiuntivi dovuti ad eventi successivi alla spedizione (CFR, CIF, CPT e CIP); e, infine, i Termini "**D**" (da "**D**elivered"= Consegnato), in cui il venditore deve sostenere tutti i costi e rischi necessari per trasportare la merce fino al luogo di destinazione convenuto (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP). La classificazione è riprodotta nella seguente tavola:

Gruppo E Partenza

EXW Franco fabbrica (...luogo convenuto)

Gruppo F Trasporto principale non pagato
FCA Franco vettore (...luogo convenuto)
FAS Franco lungo bordo (...porto di imbarco convenuto)
FOB Franco a bordo (...porto di imbarco convenuto)

Gruppo C Trasporto principale pagato
CFR Costo e nolo (...porto di destinazione convenuto)
CIF Costo, assicurazione e nolo (...porto di destinazione convenuto)
CPT Trasporto pagato fino a (...luogo di destinazione convenuto)
CIP Trasporto e assicurazione pagati fino a (... luogo di destinazione convenuto)

Gruppo D Arrivo
DAF Reso frontiera (...luogo convenuto)
DES Reso ex-Ship (...porto di destinazione convenuto)
DEQ Reso banchina (...porto di destinazione convenuto)
DDU Reso non sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)
DDP Reso sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)

Inoltre, in tutti i Termini, come negli Incoterms 1990, le rispettive obbligazioni delle parti sono state raggruppate sotto 10 titoli, e ad ogni titolo per la parte del venditore (contraddistinto dalla lettera A) corrisponde (sotto la lettera B) la posizione del compratore con riferimento allo stesso oggetto.

6. Terminologia
Nell'elaborazione degli Incoterms 2000 sono stati fatti sforzi considerevoli per assicurare quanta più omogeneità possibile e desiderabile in ordine alle varie espressioni utilizzate in ciascuno dei tredici Termini. Di conseguenza, si è evitato l'uso di espressioni diverse miranti ad esprimere lo stesso significato. Altresì, si è cercato di utilizzare ogniqualvolta possibile le stesse espressioni che appaiono nella Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CVIM) - Vienna 1980 1.
"Shipper"
In alcuni casi, nel testo originale in inglese, è stato necessario utilizzare la stessa parola per esprimere due significati diversi, semplicemente perché non vi era alternativa idonea. Gli operatori conoscono questa difficoltà, che si presenta non soltanto nel contesto dei contratti di vendita ma anche nei contratti di trasporto. Quindi, per esempio, il termine inglese "shipper" significa sia un operatore che rimette la merce al vettore per il trasporto sia un operatore che conclude il

contratto col vettore: tuttavia, questi due "shippers"possono essere persone diverse; così, per esempio, in un contratto FOB, in cui è il venditore a rimettere i beni al vettore per il trasporto mentre è il compratore a concludere il contratto con il vettore stesso.

"Consegna"

È particolarmente importante notare che la parola "consegna" è usata negli Incoterms in due sensi differenti. In primo luogo, è usata per determinare l'atto col quale il venditore adempie la sua obbligazione di consegna, che è precisata nelle clausole A4 in ogni Incoterm. In secondo luogo, la parola "consegna" è utilizzata nell'ambito di ciò che il compratore deve compiere per adempiere la propria obbligazione di "prendere consegna" ovvero di "accettare la consegna" della merce, come previsto nelle clausole B4 degli Incoterms.

La parola "consegna", utilizzata negli Incoterms "C" in questo ultimo senso, significa: primo, che il compratore "accetta" la vera essenza degli Incoterms della categoria "C" - per l'appunto che il venditore adempie la sua obbligazione di consegnare, con l'imbarco o l'invio della merce - e, secondo, che il compratore stesso è obbligato a ritirare la merce a destinazione. L'adempimento di quest'ultima obbligazione è importante al fine di evitare oneri non necessari per l'immagazzinamento della merce fino a quando questa venga ritirata dal compratore. Quindi, per esempio nei contratti CFR e CIF, il compratore "accetta" la consegna della merce effettuata dal venditore al vettore ed è tenuto a ritirare la merce dal vettore; se non adempie questo obbligo, il compratore può diventare responsabile per danni verso il venditore che ha concluso il contratto di trasporto con il vettore o trovarsi a dover pagare gli eventuali oneri di controstallia, necessari per il rilascio della merce da parte del vettore. Quando viene detto in questo contesto che il compratore deve "accettare consegna", questo non significa che il compratore abbia accettato la merce come conforme alle specificazioni del contratto di vendita, ma soltanto che riconosce che il venditore ha eseguito la propria obbligazione di rimettere la merce al vettore per il trasporto, in conformità del contratto di trasporto che egli deve concludere ai sensi delle clausole A3 a) dei Termini "C". Così se, avendo ritirato la merce a destinazione, trovasse che questa non è conforme alle specificazioni del contratto, il compratore potrà utilizzare, nei confronti del venditore, i rimedi che il contratto di vendita e la legge applicabile gli offrano; materia questa che, come è stato già detto, rimane totalmente al di fuori dell'oggetto degli Incoterms.

Ove opportuno, gli Incoterms 2000 hanno utilizzato l'espressione "mettere la merce a disposizione" del compratore quando la merce è messa a disposizione del compratore in un luogo particolare. Questa espressione è intesa come portatrice

dello stesso significato della frase "rimettere/consegnare la merce" utilizzata nella Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci.

"Usuale"

La parola "usuale" appare in diversi Termini, per esempio in EXW con riguardo al tempo per la consegna (A4) e nei Termini "C" con riguardo ai documenti che il venditore ha l'obbligo di fornire e al contratto di trasporto che il venditore deve stipulare (A8, A3). Può, senz'altro, essere difficile indicare precisamente cosa la parola "usuale" significhi; tuttavia, spesso, è possibile individuare quel che gli operatori commerciali fanno usualmente in tali casi e questa pratica sarà quindi da seguire. In questo senso, la parola "usuale" è più d'aiuto dell'espressione "ragionevole", che richiede una valutazione non alla luce del mondo della pratica, ma a fronte del più difficile principio di buona fede e corretto comportamento. In alcune circostanze può ben essere necessario decidere ciò che sia "ragionevole". Tuttavia, per le ragioni esposte, negli Incoterms la parola "usuale" è stata generalmente preferita all'espressione "ragionevole".

"Oneri"

Con riferimento all'obbligazione di sdoganare la merce, è importante determinare quel che si intende per "oneri" che, al riguardo, devono essere pagati. Poiché è stata riscontrata incertezza circa l'espressione "oneri ufficiali" utilizzata in A6 del DDP 1990 ai fini di determinare se certi oneri fossero "ufficiali" o meno, l'aggettivo "ufficiali" è stato eliminato; e così in tutte le clausole degli Incoterms 2000 in cui ci si riferisce agli "oneri" per lo sdoganamento. Non si è voluto introdurre alcun cambiamento di significato con questa eliminazione. Gli "oneri" che devono essere pagati sono soltanto quegli oneri che sono conseguenza necessaria dell'importazione o dell'esportazione, e che quindi devono essere pagati ai sensi della normativa applicabile. Ogni onere addizionale imposto da parti private in relazione all'importazione, o all'esportazione, non deve essere incluso in tali "oneri", come nel caso di oneri di magazzinaggio che non discendano dagli obblighi doganali. Tuttavia, l'adempimento dell'obbligazione di sdoganamento può ben comportare qualche ulteriore costo per compensi dovuti a spedizionieri doganali o a spedizionieri, se il contraente cui fa carico l'anzidetta obbligazione non vi provvede di persona.

"Porti", "luoghi", "punti" e "locali"

Diverse espressioni vengono usate nel contesto degli Incoterms con riguardo all'indicazione del luogo in cui la merce deve essere consegnata. Nei Termini concepiti per essere utilizzati esclusivamente per il trasporto marittimo di merci - come FAS, FOB, CFR, CIF, DES e DEQ - sono utilizzate le espressioni "porto di imbarco" e "porto di destinazione". In tutti gli altri casi è utilizzata la parola "luogo". In alcuni casi, è stato considerato necessario indicare anche un "punto"

nell'ambito del porto o del luogo, poiché può essere importante per il venditore sapere non solo che la merce deve essere consegnata in una particolare area, quale una data città, ma anche dove precisamente all'interno di tale area la merce stessa debba essere messa a disposizione del compratore. I contratti di vendita spesso mancano di precisazioni a questo riguardo e gli Incoterms di conseguenza prevedono che se nessun punto specifico è stato individuato nell'ambito del luogo indicato, e vi sono diversi punti disponibili, il venditore può scegliere il punto a lui più conveniente (come esempio vedere la clausola FCA A4). Quando il punto di consegna è il luogo in cui il venditore è domiciliato, è stata utilizzata l'espressione "i locali del venditore" (FCA A4).

"Ship" e "vessel"

Nel testo inglese di quegli Incoterms che sono concepiti per essere utilizzati per il trasporto marittimo di merci, le espressioni "ship"e "vessel" sono utilizzate come sinonimi. È appena il caso di sottolineare che la parola "ship"è stata utilizzata quando costituisce una componente essenziale dell'Incoterm preso in considerazione, come nel FAS ("Free Alongside Ship") e nel DES ("Delivered Ex Ship"). Altresì, in considerazione dell'uso tradizionale nel FOB dell'espressione "ship's rail", in tale contesto è stata utilizzata la parola "ship"(nella versione italiana si è sempre utilizzata la parola "nave").

"Controllo" e "ispezione"

Nelle clausole A9 e B9 degli Incoterms sono stati rispettivamente utilizzati i titoli "controllo – imballaggio - marcatura" e "ispezione" della merce. Per quanto le parole "controllo" e "ispezione" possano essere considerati sinonimi, si è ritenuto opportuno utilizzare la parola "controllo" con riguardo all'obbligazione di consegna del venditore ai sensi della clausola A4, e riservare l'altra al caso particolare in cui venga effettuata una "ispezione prima della spedizione", dal momento che una ispezione siffatta viene richiesta normalmente soltanto quando il compratore o le autorità del Paese di esportazione o importazione vogliano assicurarsi che la merce sia conforme alle stipulazioni contrattuali o disposizioni ufficiali prima di essere imbarcata o spedita.

7. Le obbligazioni del venditore relative alla consegna

Gli Incoterms sono focalizzati sull'obbligazione del venditore di provvedere alla consegna. La precisa distribuzione di compiti e spese in relazione alla consegna della merce da parte del venditore non causerà normalmente problemi nei casi in cui le parti si trovino in rapporto commerciale continuativo. In quel caso esse daranno vita a pratiche tra di loro, dette "corso degli affari", che osserveranno nelle transazioni successive nello stesso modo in cui hanno fatto precedentemente. Tuttavia, nei casi in cui venga instaurata una nuova relazione

commerciale o in cui un contratto venga concluso per il tramite di intermediari - come è pratica comune nella vendita di materie prime e merci alla rinfusa - si dovranno applicare le clausole del contratto di vendita e, ogniqualvolta gli Incoterms 2000 siano stati incorporati in quel contratto, si dovrà seguire la divisione di compiti, spese e rischi che ne deriva. Sarebbe stato, ovviamente, desiderabile che gli Incoterms precisassero nella maniera più dettagliata possibile gli obblighi delle parti in relazione alla consegna della merce. In confronto agli Incoterms 1990, sono stati fatti degli ulteriori sforzi a riguardo, nell'indicare chiaramente ciò che il venditore deve fare in determinate circostanze (si veda la clausola FCA A4). Tuttavia non è stato possibile evitare il riferimento agli usi del commercio nelle clausole A4 di FAS e FOB ("secondo le modalità d'uso del porto"), in quanto, in modo particolare nel commercio di materie prime e merci alla rinfusa, le modalità esatte con cui la merce viene consegnata per il trasporto possono variare nei diversi porti marittimi.

8. Passaggio delle spese e dei rischi relativi alla merce

Il rischio di perdita o danneggiamento della merce, così come l'obbligazione di sostenere i costi relativi alla merce stessa, passa dal venditore al compratore quando il venditore ha adempiuto la sua obbligazione di consegnare la merce. Poiché il compratore non dovrebbe vedersi offerta la possibilità di ritardare il passaggio dei rischi e dei costi, tutti gli Incoterms prevedono che tale passaggio dei rischi e delle spese abbia luogo - oltre che nell'ipotesi in cui il compratore manchi di prendere tempestivamente in consegna la merce, come concordato - anche nell'ipotesi in cui il compratore non fornisca le istruzioni utili (con riguardo al tempo per la spedizione e/o al luogo per la consegna) di cui il venditore può abbisognare al fine di adempiere la propria obbligazione di consegnare la merce. Requisito per questo passaggio prematuro delle spese e dei rischi è che la merce sia stata chiaramente individuata come destinata al compratore o, come previsto nei Termini stessi, messa da parte per lui (assegnazione).

Questo requisito è particolarmente importante nel Termine EXW, dato che in tutti gli altri Incoterms la merce verrebbe individuata come destinata al compratore quando vengano prese le misure per il suo imbarco o spedizione (nei Termini "F" e "C") o per la sua consegna a destinazione (nei Termini "D"). In casi eccezionali, tuttavia, la merce può essere stata inviata dal venditore alla rinfusa senza individuare la quantità destinata a ciasun compratore e, in questo caso, il passaggio del rischio e dei costi non avviene prima che la merce sia stata "assegnata", come dianzi detto (cfr. Anche l'art. 69.3 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci).

9. I termini

9.1 Il Termine "E" è l'Incoterm in cui il livello delle obbligazioni del venditore è minimo: il venditore, infatti, non deve fare altro che mettere la merce a disposizione del compratore nel luogo convenuto, usualmente i propri locali. D'altro canto, nella pratica, frequentemente il venditore presta la propria assistenza al compratore provvedendo egli stesso al caricamento della merce sul veicolo di quest'ultimo. Per quanto l'EXW rifletterebbe meglio tale pratica estendendo l'obbligazione del venditore così da includere il caricamento, si è ritenuto opportuno mantenere il principio tradizionale dell'obbligazione minima del venditore nel Termine EXW, così che l'EXW possa continuare ad essere utilizzato nei casi in cui il venditore non intenda assumere alcuna obbligazione con riguardo al caricamento della merce. Se il compratore vuole che il venditore faccia di più, dovrà far sì che ciò sia indicato chiaramente nel contratto di vendita.

9.2 I Termini "F" richiedono al venditore di consegnare la merce per il trasporto secondo le istruzioni del compratore. Si sono appalesate difficoltà tra le parti nell'utilizzo del Termine FCA circa il punto in cui dovrebbe verificarsi la consegna, e ciò a causa della ampia gamma di circostanze concrete nei contratti che utilizzano tale Incoterm. In particolare, la merce può dover essere caricata sul mezzo di trasporto inviato dal compratore per ritirare la merce stessa presso i locali del venditore; oppure, la merce può dover essere scaricata da un mezzo di trasporto inviato dal venditore per effettuare la consegna della merce al terminal scelto dal compratore. Gli Incoterms 2000 hanno tenuto conto di tali alternative stabilendo che, quando il luogo designato nel contratto come luogo di consegna è costituito dai locali del venditore, il venditore effettua la consegna caricando la merce sul veicolo del compratore e, negli altri casi, il venditore effettua la consegna quando mette la merce a disposizione del compratore, non scaricata dal proprio veicolo. Le varianti indicate con riguardo ai diversi modi di trasporto nella clausola FCA A4 degli Incoterms 1990 non sono state ripetute negli Incoterms 2000.

Il punto di consegna nel Termine FOB, che è lo stesso dei Termini CFR e CIF, è stato lasciato inalterato negli Incoterms 2000 malgrado un considerevole dibattito. Benché la nozione, contenuta nel FOB, di consegna della merce "al passaggio della murata della nave" possa, al giorno d'oggi, sembrare non più appropriata in molti casi, essa è nondimeno compresa dagli operatori del commercio e applicata in una maniera che tiene conto della tipologia della merce e delle strutture di caricamento disponibili. Si è ritenuto che un cambiamento del "punto-FOB" avrebbe creato una confusione non necessaria, in particolare con riferimento alla vendita di materie prime e di merci alla rinfusa trasportate via mare con contratto di noleggio nave ("charterparty"). Sfortunatamente, l'espressione "FOB" è usata

da alcuni operatori commerciali semplicemente per indicare un qualsiasi punto di consegna - come "FOB azienda", "FOB impianto", "FOB fabbrica del venditore" o altri punti non marittimi - così trascurando il reale significato dell'abbreviazione:
Free **O**n **B**oard, Franco a bordo.
Tale uso del "FOB" crea confusione e deve quindi essere evitato. Vi è un importante cambiamento nel Termine FAS con riguardo all'obbligazione di sdoganare la merce all'esportazione; in linea con la pratica che appare essere più comune, questa obbligazione è stata posta in capo non più al compratore bensì al venditore. Al fine di assicurare che questo cambiamento venga debitamente notato, esso è stato indicato a carattere maiuscolo nel preambolo del FAS.
9.3 I Termini "C" richiedono che sia il venditore a stipulare il contratto di trasporto sulla base delle condizioni usuali ed a proprie spese. Di conseguenza, deve essere necessariamente indicato, dopo il rispettivo Termine "C", un punto fino a cui il venditore deve sostenere le spese del trasporto. Nei Termini CIF e CIP il venditore deve anche stipulare l'assicurazione e sostenere le relative spese. Dato che il punto per la divisione delle spese è situato nel Paese di destinazione, i Termini "C" sono spesso erroneamente considerati alla stregua di "contratti all'arrivo", in cui il venditore dovrebbe sostenere tutte le spese e i rischi fino a quando i beni non siano effettivamente arrivati al punto convenuto. Deve essere invece sottolineato che i Termini "C" sono della stessa natura dei Termini "F", nel senso che il venditore adempie la consegna nel Paese di imbarco o di spedizione. Quindi, i contratti di vendita che adottano i Termini "C", come pure i contratti sulla base dei Termini "F", rientrano nella categoria dei "contratti alla partenza". È nella natura dei contratti alla partenza che, mentre il venditore deve pagare il normale costo del trasporto della merce secondo una rotta usuale e con modalità convenzionali fino al luogo convenuto, il rischio di perdita o danneggiamento della merce, così come ogni costo aggiuntivo risultante da eventi che accadano dopo che la merce è stata appropriatamente consegnata per il trasporto, ricadono sul compratore. Quindi, i Termini "C", a differenza della generalità degli altri Incoterms, contengono due punti critici, uno che indica fino a quale punto il venditore è tenuto a provvedere, con il contratto di trasporto, a far portare la merce, sostenendone le spese, e l'altro per l'allocazione dei rischi. Per questa ragione, deve prestarsi la più grande cautela nell'aggiungere obbligazioni a carico del venditore nei Termini "C", che mirino ad estendere la responsabilità del venditore al di là del sopra menzionato punto "critico" per l'allocazione dei rischi. Caratteristica essenziale dei Termini "C" è di sollevare il venditore da ogni ulteriore rischio e spesa quando questi abbia debitamente adempiuto le proprie obbligazioni di provvedere al contratto di trasporto, di rimettere la merce al vettore e, nei Termini CIF e CIP, di provvedere all'assicurazione. La natura

essenziale dei termini "C" come contratti alla partenza è evidenziata anche dall'uso comune dei crediti documentari come modalità di pagamento preferita in relazione a tali Incoterms. Quando i contraenti del contratto di vendita convengono che il venditore verrà pagato contro presentazione, ad una banca, dei documenti di trasporto concordati sulla base di un credito documentario, sarebbe in contrasto con lo scopo centrale del credito documentario che il venditore debba sopportare gli ulteriori rischi e spese per fatti successivi rispetto al momento in cui il pagamento sia dovuto tramite credito documentario, o diversamente, con riferimento all'imbarco o all'invio della merce. Chiaramente, il venditore dovrà sopportare le spese del contratto di trasporto a prescindere dal fatto che il nolo sia pagato in anticipo al momento dell'imbarco o sia pagabile a destinazione; tuttavia, le spese aggiuntive che possano risultare da eventi che avvengano successivamente all'imbarco o all'invio saranno necessariamente a carico del compratore. Se il venditore deve stipulare un contratto di trasporto che implichi il pagamento di diritti, tasse ed altri oneri, tali spese ricadranno senz'altro sul venditore nella misura in cui sono a suo carico nel contratto in questione. Ciò è ora espressamente indicato nella clausola A6 di tutti i Termini "C". Se è d'uso procurare diversi contratti di trasporto che richiedano il trasbordo della merce in luoghi intermedi per raggiungere la destinazione convenuta, il venditore dovrà pagare le spese inerenti a tutti questi contratti, inclusa ogni spesa sostenuta in relazione al trasbordo della merce da un mezzo di trasporto all'altro. Se, tuttavia, il vettore ha esercitato i suoi diritti derivanti da una clausola di trasbordo - o altra clausola simile - al fine di evitare ostacoli imprevisti (come ghiaccio, ingorghi, agitazioni sindacali, restrizioni governative, guerra o operazioni militari), allora ogni spesa aggiuntiva derivante da ciò dovrà far carico al compratore, dato che l'obbligazione del venditore è limitata alla stipulazione di un contratto di trasporto usuale. Accade alquanto di frequente che le parti del contratto di vendita intendano chiarire in quale misura il venditore debba stipulare un contratto di trasporto che includa le spese dello scaricamento della merce. Dato che tali spese sono normalmente coperte dal nolo quando la merce è trasportata tramite linee di navigazione regolari, il contratto di vendita disporrà frequentemente che la merce dovrà essere trasportata in tal modo, o quantomeno che essa dovrà essere trasportata alle condizioni di traffico di linea. In altri casi, l'espressione "scaricata" è aggiunta dopo CFR o CIF. Tuttavia, è preferibile non aggiungere abbreviazioni o espressioni ai Termini "C" a meno che, nel settore commerciale considerato, il loro significato sia chiaramente compreso ed accettato dalle parti contraenti o sia in conformità della legge applicabile o degli usi del commercio. In particolare, il venditore non dovrebbe – ed anzi non potrebbe - assumere alcuna obbligazione con riguardo al tempo di arrivo della merce a destinazione senza con ciò alterare

radicalmente la natura dei Termini "C", in base ai quali il rischio per ogni ritardo nel corso del trasporto deve essere sopportato dal compratore. Quindi, ogni obbligazione che preveda un termine di tempo deve necessariamente riferirsi al luogo di imbarco o spedizione , ad es. "imbarco (invio) non oltre il...". Un accordo, ad esempio, del tipo "CFR Amburgo non oltre il..." sarebbe del tutto contraddittorio e sarebbe quindi aperto a diverse possibili interpretazioni. Si potrebbe infatti assumere che le parti abbiano voluto convenire che la merce debba arrivare ad Amburgo entro la data indicata, nel qual caso il contratto non sarebbe un contratto "alla partenza" bensì "all'arrivo" o, in alternativa, che il venditore debba imbarcare la merce entro un termine opportuno perché questa possa arrivare ad Amburgo entro la data indicata, a meno che l'arrivo venga ritardato a causa di eventi imprevisti. Nel commercio di materie prime o merci alla rinfusa può anche avvenire che la merce venga acquistata durante il trasporto per mare e che, in tali casi, l'espressione "viaggiante" sia aggiunta dopo il termine commerciale considerato. Dato che il rischio di perdita o danneggiamento della merce nei Termini CFR e CIF sarebbe già passato dal venditore al compratore, potrebbero sorgere difficoltà di interpretazione. Una possibilità consisterebbe nel mantenere il significato ordinario dei Termini CFR e CIF, con riguardo alla allocazione del rischio tra venditore e compratore, e cioè che il rischio passa al momento della spedizione: ciò significherebbe che il compratore potrebbe trovarsi a dover sopportare le conseguenze di eventi che siano già avvenuti al momento dell'entrata in vigore del contratto di vendita. L'altra possibilità consisterebbe nell'intendere che il passaggio del rischio coincida con il momento della conclusione del contratto. La prima possibilità potrebbe bene apparire pratica, dato che è generalmente impossibile accertare le condizioni della merce nel mentre essa viene trasportata. Per questa ragione, la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci all'articolo 68 dispone che "se così risulta dalle circostanze, il rischio è a carico del compratore dal momento in cui le merci sono state consegnate al vettore che ha emesso i documenti di trasporto". Vi è, tuttavia, un'eccezione a questa regola quando "il venditore sapeva o avrebbe dovuto sapere che le merci erano perite o erano state danneggiate e non ne aveva informato il compratore". Quindi, l'interpretazione di un Termine CFR o CIF con l'aggiunta dell'espressione "viaggiante" dipenderà dalla legge applicabile al contratto di vendita. È consigliabile che le parti accertino la legge applicabile e la soluzione che da questa derivi. In caso di dubbio, è consigliabile che le parti chiariscano la questione nel loro contratto. Nella pratica, le parti continuano di frequente ad usare la tradizionale espressione C&F (o C e F, C+F). Ciò nondimeno, nella maggioranza dei casi sembrerebbe che esse considerino tali spressioni come equivalenti al CFR. Al fine di evitare difficoltà

nell'interpretare il loro contratto, le parti dovranno usare l'Incoterm appropriato, cioè il CFR, che è l'unica abbreviazione standard accettata a livello mondiale per il termine "Costo e nolo (... porto di destinazione convenuto)". I Termini CFR e CIF nelle clausole A8 degli Incoterms 1990 obbligavano il venditore a fornire una copia del contratto di noleggio (charterparty) ogniqualvolta il documento di trasporto in suo possesso (usualmente la polizza di carico) contenesse un riferimento al contratto di noleggio, ad esempio mediante la frequente annotazione "ogni altra clausola e condizione come da contratto di noleggio". Per quanto, ovviamente, una parte contraente dovrebbe sempre essere consapevole della portata di tutte le clausole del proprio contratto – preferibilmente al momento della conclusione del contratto stesso - sembra che la pratica di fornire la copia del contratto di noleggio come dianzi detto abbia creato problemi, particolarmente in relazione a transazioni su crediti documentari. L'obbligazione del venditore, in base ai Termini CFR e CIF, di fornire una copia del contratto di noleggio unitamente agli altri documenti di trasporto è stata eliminata negli Incoterms 2000. Per quanto le clausole A8 degli Incoterms tendano ad assicurare che il venditore fornisca al compratore "prova dell'avvenuta consegna", è opportuno sottolineare che il venditore adempie questa obbligazione quando ne fornisce la prova "usuale". Con i Termini CPT e CIP questa sarebbe costituita dal "documento di trasporto usuale" e, con i Termini CFR e CIF, da una olizza di carico o lettera di trasporto marittimo. I documenti di trasporto devono essere "netti" o "senza riserva", indicandosi con ciò che essi non devono contenere clausole o annotazioni che espressamente rilevino uno stato difettoso delle merci e/o dell'imballaggio. Qualora nel documento appaiano tali clausole o annotazioni, esso viene considerato come "sporco" o "con riserva" e non viene quindi accettato dalle banche in transazioni su crediti documentari. Tuttavia, si deve prestare attenzione al fatto che un documento di trasporto, ancorché privo di tali clausole o annotazioni, non fornirebbe generalmente al compratore una prova incontrovertibile, nei confronti del vettore, che la merce sia stata imbarcata in conformità delle specificazioni del contratto di vendita. Solitamente il vettore, nel testo standard del recto del documento di trasporto, rifiuterà di assumere responsabilità per le informazioni concernenti la merce, precisando che i particolari inseriti nel documento di trasporto costituiscono indicazioni del caricatore e pertanto che l'informazione è soltanto "detta essere" come indicato nel documento. Nella maggioranza dei casi, la legge applicabile e i principi che regolano la materia prevedno che il vettore debba quantomeno ricorrere a mezzi appropriati secondo le circostanze per controllare la correttezza delle informazioni, e che la mancanza di un tale controllo lo rende responsabile nei confronti del consegnatario. Tuttavia, nel trasporto tramite container, non vi è

modo per il vettore di controllare il contenuto del container, a meno che egli medesimo sia stato responsabile per lo stivaggio della merce nel container.
Vi sono soltanto due Incoterms che trattano dell'assicurazione, vale a dire CIF e IP. Ai sensi di questi Termini, il venditore è obbligato a procurare l'assicurazione a beneficio del compratore. Negli altri casi, è rimesso alle parti stesse di decidere se ed in quale misura esse vogliano munirsi di copertura assicurativa. Il venditore che, nei predetti due Incoterms, deve stipulare l'assicurazione a beneficio del compratore, potrebbe non conoscere le esigenze specifiche di quest'ultimo. Ai sensi delle "Institute Cargo Clauses" predisposte dall'Institute of London Underwriters, l'assicurazione è disponibile in "copertura minima" nella clausola C, in "copertura media" nella clausola B e in "copertura massima" nella clausola A. Dato che nella vendita di materie prime e prodotti alla rinfusa secondo il Termine CIF il compratore può voler vendere la merce viaggiante ad un successivo acquirente, che a sua volta può desiderare rivendere ulteriormente la merce stessa, è impossibile conoscere la copertura assicurativa idonea per tali acquirenti successivi e, pertanto, con riferimento al CIF è stata tradizionalmente scelta la copertura minima, con la possibilità per il compratore di richiedere al venditore di stipulare un'assicurazione aggiuntiva. La "copertura minima" è comunque inidonea per la vendita di prodotti manifatturati, in relazione ai quali il rischio di furto, manomissione o trattamento improprio o i rischi inerenti alla custodia richiederebbero una copertura più ampia di quella disponibile in conformità della clausola C. Dato che il CIP, a differenza del CIF, non viene normalmente utilizzato per la vendita di materie prime o merci alla rinfusa, sarebbe stato fattibile adottare nel CIP la "copertura massima" in luogo della "copertura minima" prevista nel CIF. Ma differenziare la portata dell'obbligazione del venditore di provvedere all'assicurazione nei Termini CIF e CIP avrebbe dato luogo a confusione e, di conseguenza, entrambi gli Incoterms in questione limitano alla "copertura minima" l'obbligazione del venditore in ordine all'assicurazione. È di particolare importanza per il compratore, nel CIP, tenere presente quanto segue: nel caso in cui fosse opportuna una maggiore copertura, egli dovrà accordarsi con il venditore perché quest'ultimo stipuli un'assicurazione aggiuntiva o, in alternativa, egli stesso dovrà provvedere all'integrazione della copertura assicurativa. Vi sono anche particolari casi in cui il compratore può voler ottenere una protezione ancora maggiore di quella disponibile ai sensi della clausola A dell'Institute of London Underwriters, per esempio assicurazione contro guerra, rivolte, insurrezioni popolari, scioperi od altre turbative sindacali. Se egli richiede che il venditore provveda a stipulare una tale copertura assicurativa, dovrà dare al medesimo istruzioni in proposito, nel qual caso il venditore dovrà procurare tale copertura assicurativa se disponibile.

9.4 I Termini "D" differiscono nella loro natura dai Termini "C", dato che il venditore ai sensi dei Termini "D" è responsabile dell'arrivo della merce al luogo o punto di destinazione convenuto, alla frontiera o nel Paese di importazione. Il venditore deve sopportare tutti i rischi e le spese per il trasporto della merce a destinazione. Di conseguenza, i Termini "D" comportano la conclusione di contratti "all'arrivo", mentre i Termini "C" indicano la conclusione di contratti "alla partenza" (con "spedizione"). In conformità dei Termini "D", ad eccezione del DDP, il venditore non ha l'obbligo di consegnare la merce adempiendo gli obblighi doganali d'importazione nel Paese di destinazione. Tradizionalmente, il venditore aveva l'obbligazione di assolvere gli oneri doganali di importazione ai sensi del Termine DEQ, dato che la merce doveva essere scaricata sulla banchina e veniva pertanto introdotta nel Paese d'importazione. Ma, a causa di mutamenti nelle procedure di adempimento degli obblighi doganali nella maggior parte dei Paesi, è stato ritenuto più opportuno che sia la parte domiciliata nel Paese interessato ad adempiere gli obblighi doganali pagandone i diritti e gli altri oneri connessi. Pertanto, è stata introdotta una modificazione nel DEQ per la medesima ragione che ha ispirato il mutamento introdotto nel FAS di cui si è detto. Anche nel DEQ il cambiamento è stato indicato con carattere maiuscolo nel preambolo. Risulta che in molti Paesi vengono utilizzati termini commerciali non compresi negli Incoterms, particolarmente nel trasposto ferroviario ("franco frontiera" - "franco border", "franco-frontière", "frei Grenze"). Ai sensi di tali termini normalmente non si intende che il venditore, oltre al costo del trasporto, debba sopportare anche il rischio di perdita o danneggiamento della merce durante il trasporto fino alla frontiera. In tal caso sarebbe preferibile utilizzare l'Incoterm CPT, indicando la frontiera. Qualora, invece, le parti intendano che il venditore debba sopportare anche il rischio durante il trasporto fino alla frontiera, allora sarebbe appropriato l'uso dell'Incoterm DAF, che indica la frontiera come luogo di consegna.

Il Termine DDU, che compare già nella versione 1990 degli Incoterms, assolve un'importante funzione ogniqualvolta il venditore sia disponibile ad impegnarsi a consegnare la merce nel Paese di destinazione senza adempiere gli obblighi doganali per l'importazione né pagarne i diritti relativi. Nei Paesi in cui lo sdoganamento all'importazione può essere difficile e comportare perdite di tempo, potrebbe rivelarsi rischioso per il venditore assumere un'obbligazione di consegnare la merce oltre il punto in cui ha luogo lo sdoganamento. Anche se, ai sensi delle clausole B5 e B6 del DDU, è il compratore a dover sopportare i rischi e costi aggiuntivi che potrebbero derivare dal mancato adempimento da parte sua delle obbligazioni relative allo sdoganamento all'importazione, non è consigliabile per il venditore usare il termine DDU rispetto a Paesi in cui potrebbero

prevedibilmente sorgere delle difficoltà nell'adempimento degli obblighi doganali per l'importazione.

10. L'espressione "nessuna obbligazione"

Come risulta dalle espressioni "il venditore deve" e "il compratore deve", gli Incoterms sono concepiti esclusivamente in funzione delle obbligazioni che le parti hanno l'una nei confronti dell'altra. L'espressione "nessuna obbligazione" è stata pertanto inserita ogniqualvolta una parte non abbia alcuna obbligazione nei confronti dell'altra parte. Quindi, se ad esempio in conformità della clausola A3 a) dell'Incoterm adottato il venditore deve provvedere per il contratto di trasporto e sostenerne le spese, nella clausola B3 a) che indica la posizione del compratore, si trovano le parole "nessuna obbligazione" sotto il titolo "contratto di trasporto". Ancora, quando nessuna delle due parti è portatrice di un'obbligazione nei riguardi dell'altra, l'espressione "nessuna obbligazione" apparirà con riguardo ad entrambe le parti, ad esempio, con riferimento all'assicurazione.

In entrambi i casi, è importante sottolineare che anche se una parte può trovarsi sotto "nessuna obbligazione" nei riguardi dell'altra in ordine all'espletamento di un qualche compito, questo non significa che non possa essere nel suo interesse di provvedere a tale compito. Così, per esempio, solo perché un compratore CFR non ha alcun obbligo nei confronti del venditore di stipulare un contratto di assicurazione ai sensi della clausola B4, ciò non vuol certo dire che non sia nel suo interesse stipulare un tale contratto, non essendo neanche il venditore soggetto all'obbligazione di provvedere alla copertura assicurativa ai sensi della clausola A4.

11. Varianti degli Incoterms

Nella pratica, avviene di frequente che le parti richiedano maggiori precisazioni di quante vengano offerte dagli Incoterms mediante l'aggiunta di parole all'Incoterm utilizzato. Si sottolinea che gli Incoterms non forniscono formulazioni specifiche per tali aggiunte. Quindi, se le parti non possono fare affidamento su di un uso sufficientemente consolidato del commercio per l'interpretazione di tali aggiunte, potranno insorgere gravi problemi quando non possa essere provata l'esistenza di un'interpretazione omogenea di tali aggiunte.

Qualora ad esempio vengano utilizzate le comuni espressioni "FOB stivato" o "EXW caricato", è impossibile accertare una pratica a livello mondiale nel senso che le obbligazioni del venditore vengano estese con riguardo non solo al costo dell'effettiva operazione rispettivamente di stivaggio della merce a bordo della nave o di caricamento sul mezzo di trasporto, ma includano anche il rischio di perdita o danneggiamento fortuito della merce durante lo stivaggio e il caricamento. Per queste ragioni, si raccomanda alle parti di chiarire se esse

intendano che solo l'effettuazione ed il costo delle operazioni di stivaggio o caricamento ricadano sul venditore o se, invece, questi debba sopportare anche il rischio fino a quando lo stivaggio o il caricamento siano stati effettivamente completati. Queste sono questioni in ordine alle quali gli Incoterms non forniscono una risposta: di conseguenza, se neanche il contratto descrive espressamente le intenzioni delle parti, le parti medesime possono essere esposte a considerevoli difficoltà e costi non necessari. Per quanto gli Incoterms 2000 non prevedano molte delle varianti comunemente utilizzate, i preamboli di alcuni Incoterms richiamano le parti alla necessità di aggiungere speciali stipulazioni contrattuali qualora esse desiderino andare oltre la disciplina prevista dagli Incoterms, come ad esempio:

EXW L'obbligazione aggiuntiva per il venditore di provvedere al caricamento della merce sul veicolo del compratore.

CIF/CIP L'esigenza del compratore di procurarsi una copertura assicurativa Aggiuntiva.

DEQ L'obbligazione aggiuntiva per il venditore di sostenere costi concernenti operazioni successive allo scaricamento.

In alcuni casi, venditori e compratori fanno riferimento alla pratica commerciale nel traffico di linea e con noleggio nave. In tali circostanze, è necessario distinguere chiaramente tra le obbligazioni delle parti derivanti dal contratto di trasporto e le loro obbligazioni reciproche nel contratto di vendita. Sfortunatamente, non vi sono definizioni consolidate cui fare riferimento in relazione ad espressioni quali "condizioni di traffico di linea" ("liner terms") o "oneri di movimentazione al terminale" ("terminal handling charges" THC). La distribuzione dei costi in questi termini può variare col variare dei luoghi e cambiare di quando in quando. Si raccomanda alle parti di chiarire nel contratto di vendita come debbano essere distribuiti questi costi tra di loro. Vi sono delle espressioni frequentemente usate nei contratti di noleggio nave ("charterparties"), come "FOB stivato" ("FOB stowed"), "FOB stivato e fissato" ("FOB stowed and trimmed"), che sono talvolta usate nei contratti di vendita al fine di chiarire l'estensione della responsabilità del venditore nel FOB nel provvedereallo stivaggio ed al fissaggio della merce a bordo della nave. Quando le anzidette espressioni vengano aggiunte, è necessario chiarire nel contratto di vendita se le obbligazioni aggiuntive si riferiscano soltanto ai costi ovvero sia ai costi sia ai rischi. Come è stato detto, è stato fatto ogni sforzo affinché gli Incoterms riflettano la pratica commerciale più comune. Tuttavia in alcuni casi - in particolare dove gli Incoterms 2000 differiscono dagli Incoterms 1990 – le parti possono voler dare agli Incoterms una diversa portata. Queste opzioni vengono richiamate nel preambolo dei rilevanti Incoterms, in cui vengono evidenziate dall'espressione "Tuttavia".

12. Usi del porto o di un particolare settore commerciale
Considerato che gli Incoterms offrono una serie di Termini che possono essere utilizzati in settori commerciali ed aree regionali diversi, è impossibile indicare sempre con precisione le obbligazioni delle parti. In una certa misura è quindi necessario fare riferimento agli usi del porto o del particolare settore commerciale considerato, od alle pratiche che le parti abbiano instaurato nelle loro precedenti relazioni commerciali (cfr. l'art. 9 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci). È senz'altro desiderabile che venditori e compratori acquisiscano adeguate informazioni su questi usi nel corso della negoziazione del loro contratto e che, ogniqualvolta sorgano delle incertezze, essi chiariscano la loro posizione giuridica tramite apposite pattuizioni nel loro contratto di vendita. Tali disposizioni speciali, nel singolo contratto, prevarranno o derogheranno quel che viene indicato come regola di interpretazione negli Incoterms.

13. Le opzioni del compratore quanto al luogo di consegna per il trasporto
In alcune situazioni, può non essere possibile al momento della conclusione del contratto determinare esattamente il punto preciso o persino il luogo in cui i beni dovranno essere consegnati dal venditore per il trasporto. In tali situazioni, nel contratto può essere stato fatto riferimento semplicemente ad una "zona" o ad un luogo piuttosto esteso, ad esempio, un porto marittimo, e viene in tal caso usualmente convenuto che il compratore può avere la facoltà o l'obbligo di indicare successivamente un punto più preciso nell'ambito della zona o del luogo convenuto. Se il compratore ha l'obbligo di indicare il punto reciso come dianzi detto, il mancato adempimento di tale obbligo può far sorgere la responsabilità del compratore di sopportare i rischi e costi aggiuntivi che derivano da questo inadempimento (clausole B5/B7 di tutti gli Incoterms). In aggiunta, il mancato esercizio da parte del compratore della facoltà di indicare il punto preciso di consegna può dare al venditore la corrispondente facoltà di scegliere, nel luogo di consegna, il punto che maggiormente gli convenga (FCA A4).

14. Sdoganamento
L'espressione "sdoganamento" ("customs clearance") ha dato luogo a fraintendimenti. Quindi, ogniqualvolta viene fatto riferimento all'obbligazione del venditore o del compratore di sdoganare la merce attraverso le dogane del Paese di esportazione o di importazione, viene ora chiarito che questa obbligazione comprende non solo il pagamento dei diritti ed altri oneri, ma anche gli adempimenti e pagamenti relativi a qualsiasi altra procedura amministrativa in relazione al passaggio della merce attraverso le dogane, incluso ogni obbligo di

fornire informazioni alle autorità al riguardo. Inoltre, in alcuni ambienti è stato ritenuto inopportuno, per quanto del tutto erroneamente, utilizzare termini che prevedano lo sdoganamento delle merci quando, come nel commercio interno dell'Unione Europea o di altre aree di libero scambio, non vi è più alcuna obbligazione di pagare diritti doganali né sussiste alcuna restrizione relativa all'importazione o esportazione. Al fine di chiarire la situazione, è stata aggiunta l'espressione "ove occorra" nelle clausole A2 - B2 ed A6 - B6 degli Incoterms che prevedano tali obbligazioni, in modo che tali Incoterms possano essere utilizzati senza alcuna ambiguità ove non sia richiesta alcuna procedura doganale.
Normalmente, è desiderabile che lo sdoganamento sia effettuato dalla parte domiciliata nel Paese in cui questi obblighi devono essere adempiuti, o quantomeno da un soggetto che operi in quel Paese per conto dell'anzidetta parte. Di conseguenza, dovrebbe normalmente essere l'esportatore ad adempiere gli obblighi doganali per l'esportazione, e l'importatore quelli per l'importazione.
Gli Incoterms 1990 si discostavano da questa regola nei termini EXW e FAS (obblighi doganali di esportazione a carico del compratore) e DEQ (obblighi doganali di importazione a carico del venditore); negli Incoterms 2000, invece, il FAS e il DEQ pongono rispettivamente gli obblighi doganali per l'esportazione in capo al venditore e quelli per l'importazione in capo al compratore, mentre l'EXW - che rappresenta l'obbligazione minima per il venditore - è stato lasciato inalterato (obblighi doganali per l'esportazione in capo al compratore). Nell'Incoterm DDP il venditore accetta espressamente di adempiere gli obblighi doganali per l'importazione e pagare i diritti ed altri oneri che ne conseguano, secondo il significato stesso del Termine - "**D**elivered **D**uty **P**aid" ("Reso sdoganato").

15. Imballaggio

Nella maggioranza dei casi, le parti conoscono in anticipo il tipo di imballaggio idoneo per far trasportare in sicurezza la merce a destinazione. Tuttavia, dato che l'obbligazione del venditore di imballare la merce è soggetta a variare a seconda del tipo e della dura ta del trasporto considerato, si è ritenuto necessario prevedere che il venditore sia obbligato ad imballare la merce nella maniera appropriata per il trasporto, ma soltanto nella misura in cui le circostanze relative al trasporto gli vengano rese note prima della conclusione del contratto di vendita (cfr. gli artt. 35.1 e 35.2.b della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, ai sensi dei quali le merci, compreso l'imballaggio, devono essere "idonee allo specifico uso esplicitamente o implicitamente portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto, salvo che le circostanze mostrino che il compratore non ha fatto affidamento sulla

competenza o sulla capacità di valutazione del venditore, o che non era da parte sua ragionevole farvi affidamento").

16. Ispezione della merce
In molti casi, può essere senz'altro consigliabile per il compratore disporre un'ispezione della merce prima o al momento in cui questa viene rimessa dal venditore per il trasporto (cosiddetta ispezione prima della spedizione o PSI, da "Pre-Shipment Inspection"). A meno che il contratto preveda diversamente, il compratore dovrà pagare egli stesso il costo di tale ispezione che viene disposta nel suo interesse. Tuttavia, se l'ispezione è stata effettuata in modo da consentire al venditore di conformarsi ad una disposizione imperativa del proprio Paese, applicabile all'esportazione delle merci, sarà il venditore a doverne sostenere il costo, salvo che venga utilizzato il termine EXW, nel qual caso i costi di tale ispezione faranno carico al compratore.

17. Modi di trasporto e Incoterm 2000 appropriato

Qualsiasi modo di trasporto
Gruppo E
EXW Franco fabbrica (...luogo convenuto)
Gruppo F
FCA Franco vettore (...luogo convenuto)
Gruppo C
CPT Trasporto pagato fino a (...luogo di destinazione convenuto)
CIP Trasporto e assicurazione pagati fino a (...luogo di destinazione convenuto)
Gruppo D
DAF Reso frontiera (...luogo convenuto)
DDU Reso non sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)
DDP Reso sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)

Solo trasporto marittimo e vie navigabili interne
Gruppo F
FAS Franco lungo bordo (...porto di imbarco convenuto)
FOB Franco a bordo (...porto di imbarco convenuto)
Gruppo C
CFR Costo e nolo (...porto di destinazione convenuto)
CIF Costo, assicurazione e nolo (...porto di destinazione convenuto)

Gruppo D
DES Reso ex-Ship (...porto di destinazione convenuto)
DEQ Reso banchina (...porto di destinazione convenuto)

18. Uso consigliato
In alcuni casi, il preambolo consiglia di utilizzare o non utilizzare uno specifico Incoterm. Ciò è particolarmente importante con riguardo alla scelta tra FCA e FOB. Purtroppo, gli operatori commerciali continuano ad usare il termine FOB quando è totalmente fuor di luogo, con la conseguenza di esporre il venditore a rischi inerenti ad una fase successiva alla rimessa della merce al vettore designato dal compratore. L'uso dell'Incoterm FOB è appropriato unicamente quando la merce deve essere consegnata "al passaggio della murata della nave" o, in ogni caso, alla nave e non quando la merce viene rimessa al vettore per essere successivamente - stivata in containers o caricata su camion o vagoni - introdotta nella nave, come per esempio nel traffico di caricamento orizzontale, a mezzo ruota, su nave (cosiddetto "roll-on/roll-off"). Di conseguenza, un forte richiamo è stato inserito nel preambolo del FOB nel senso che il Termine non dovrebbe essere utilizzato quando le parti non prevedano che la consegna debba avvenire al passaggio della murata della nave. Avviene che le parti, per errore, utilizzino termini concepiti in funzione del trasporto marittimo di merci anche quando è previsto un diverso modo di trasporto. Questo può porre il venditore nella infelice posizione di non poter adempiere la sua obbligazione di presentare al compratore il documento di trasporto appropriato (ad esempio, una polizza di carico, lettera di trasporto marittimo od equivalente elettronico). La tavola riprodotta sopra al paragrafo 17 chiarisce quale degli Incoterms 2000 è appropriato in relazione a un determinato modo di trasporto. Inoltre, nel preambolo di ogni Incoterm viene indicato se esso possa essere utilizzato per tutte le modalità di trasporto o soltanto per il trasporto di merci per mare o per vie navigabili interne.

19. La polizza di carico ed il commercio elettronico
Tradizionalmente, la polizza di carico a bordo è stato l'unico documento accettabile al fine della presentazione da parte del venditore nei Termini CFR e CIF. La polizza di carico assolve le seguenti tre importanti funzioni; essa:
– prova l'avvenuta consegna della merce a bordo della nave;
– attesta l'esistenza del contratto di trasporto;
– è mezzo di trasferimento ad altro soggetto dei diritti sulla merce, anche viaggiante, tramite consegna a quest'ultimo del documento cartaceo. Documenti di trasporto diversi dalla polizza di carico assolverebbero le due prime funzioni, ma non servirebbero quale mezzo per controllare la consegna della merce a

destinazione e non consentirebbero ad un compratore di rivendere la merce viaggiante consegnando il documento cartaceo ad un successivo acquirente. Viceversa, altri documenti di trasporto indicherebbero la parte legittimata a ricevere la merce a destinazione. Il fatto che il possesso della polizza di carico sia richiesto al fine di ottenere la merce dal vettore a destinazione rende particolarmente difficile sostituirla con mezzi di comunicazione elettronici. Inoltre, è d'uso emettere le polizze di carico in più originali, ma è, ovviamente, di vitale importanza per un compratore o per una banca che operi su sue istruzioni assicurarsi, al fine di effettuare il pagamento al venditore, che quest'ultimo abbia presentato tutti gli originali (il cosiddetto "gioco completo"). Questo requisito è anche previsto nelle Regole CCI per i Crediti Documentari (le cosiddette "Norme ed Usi Uniformi CCI", note in italiano come "NUU" e in inglese come "UCP" da "Uniform Customs and Practice", pubblicazione CCI 500, edizione in corso al momento della pubblicazione degli Incoterms 2000). Il documento di trasporto deve dare prova non soltanto dell'avvenuta consegna della merce al vettore ma anche che la merce, nella misura in cui questi abbia potuto accertarlo, è stata ricevuta in buon ordine e condizione. Ogni innotazione sul documento di trasporto che indichi che la merce non si trovava in tali condizioni renderebbe il documento "sporco" e quindi inaccettabile ai sensi delle NUU.

Malgrado la particolare natura giuridica della polizza di carico è da attendersi che essa possa essere sostituita con mezzi elettronici nel prossimo futuro. Già la versione 1990 degli Incoterms prendeva questo atteso sviluppo in opportuna considerazione. In conformità delle clausole A8, i documenti cartacei possono essere sostituiti da messaggi elettronici purché le parti abbiano convenuto di comunicare elettronicamente. Tali messaggi possono essere trasmessi alla parte interessata direttamente o per tramite di una parte terza che fornisca servizi a valore aggiunto. Uno di questi servizi che possono essere utilmente offerti da parti terze consiste nella registrazione dei successivi detentori di una polizza di carico. I sistemi che offrono questi servizi, quali il servizio denominato BOLERO, possono richiedere ulteriore supporto tramite appropriate norme giuridiche e principi, quali espressi nelle Regole CMI per le Polizze di Carico Elettroniche del 1990 e negli artt. 16-17 della Legge Modello UNCITRAL sul Commercio Elettronico del 1996.

20. Documenti di trasporto non negoziabili in luogo delle polizze di carico

Negli ultimi anni, è stata raggiunta una considerevole semplificazione delle pratiche documentarie. Le polizze di carico vengono frequentemente sostituite da documenti non negoziabili simili a quelli utilizzati per modi di trasporto diversi dal trasporto marittimo di merci. Questi documenti, non negoziabili, sono denominati

"lettere di trasporto marittimo", "lettere di trasporto di linea", "ricevute della merce" o varianti di queste espressioni. L'utilizzo di documenti non negoziabili è senz'altro soddisfacente, eccetto quando il compratore voglia vendere la merce viaggiante con la semplice consegna di un documento cartaceo al nuovo compratore. Al fine di rendere possibile ciò, l'obbligazione del venditore di fornire una polizza di carico negli Incoterms CFR e CIF deve essere necessariamente mantenuta. Tuttavia, quando le parti contraenti sanno che il compratore non prevede di vendere la merce viaggiante, possono convenire espressamente di sollevare il venditore dall'obbligazione di fornire una polizza di carico o, in alternativa, possono utilizzare gli Incoterms CPT o CIP, nei quali non è richiesto di fornire una polizza di carico.

21. La facoltà di dare istruzioni al vettore

Un compratore che effettui il pagamento della merce utilizzando gli Incoterms "C" dovrà assicurarsi che dal momento del pagamento il venditore non possa disporre della merce tramite nuove istruzioni al vettore. Alcuni documenti di trasporto utilizzati per particolari modi di trasporto (per via aerea, stradale o ferroviaria) offrono alle parti contraenti la possibilità di impedire al venditore di dare tali nuove istruzioni al vettore, fornendo al compratore un originale o duplicato particolare della lettera di trasporto. Tuttavia, i documenti usati in luogo delle polizze di carico per il trasporto marittimo normalmente non contengono tale funzione preventiva. Il Comité Marittime International ha posto rimedio all'anzidetta carenza di tali documenti adottando le "Regole Uniformi per le Lettere di Trasporto Marittimo" del 1990 che consentono alle parti di inserire una clausola di "non-disposizione", tramite la quale il venditore rinuncia alla sua facoltà di disporre della merce tramite istruzioni al vettore di consegnare la merce ad altro destinatario o in altro luogo rispetto a quanto indicato nella lettera di trasporto.

22. Arbitrato CCI

Le parti contraenti che desiderino avere la possibilità di fare ricorso all'arbitrato della Camera di Commercio Internazionale in caso di controversie con l'altra parte contraente dovranno espressamente e chiaramente accordarsi per l'arbitrato CCI nel loro contratto o, nel caso in cui non vi sia un unico documento contrattuale, nello scambio di corrispondenza che costituisce l'accordo tra di loro. Il fatto di incorporare uno o più Incoterms in un contratto o nella relativa corrispondenza NON costituisce di per sé accordo a fare ricorso all'arbitrato CCI.
La CCI raccomanda l'adozione della seguente clausola standard di arbitrato:

“Tutte le controversie derivanti dal presente contratto o in relazione con lo stesso saranno risolte in via definitiva secondo il Regolamento d’arbitrato della Camera di Commercio Internazionale, da uno o più arbitri nominati in conformità di detto Regolamento”.

EXW
FRANCO FABBRICA
(...luogo convenuto)

Nel "Franco Fabbrica" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore nei propri locali o in altro luogo convenuto (stabilimento, fabbrica, deposito, ecc.) non sdoganata per l'esportazione e non caricata sul mezzo di prelevamento.

Questo Incoterm comporta il livello minimo di obbligazioni per il venditore mentre il compratore deve sopportare tutte le spese e i rischi per prelevare la merce da detti locali.

Tuttavia, se le parti desiderano che il venditore provveda al caricamento della merce alla partenza e se ne assuma i rischi e le spese, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita. Questo Incoterm non dovrebbe essere utilizzato quando il compratore non è in grado di espletare direttamente o indirettamente le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce. In tal caso sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm FCA, a condizione che il venditore sia d'accordo di effettuare il caricamento a proprio rischio e spese.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente, ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra2, deve fornire al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali necessarie per l'esportazione della merce.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, le licenze di esportazione e di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali per l'esportazione della merce.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Venditore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Compratore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve mettere la merce, senza obbligazione di caricarla sul mezzo di prelevamento, a disposizione del compratore nel luogo di consegna convenuto alla data o nel periodo stipulato o, se nessun tempo è stato concordato, al tempo usuale per la consegna di tale merce. Se non è stato concordato alcun punto specifico nel luogo convenuto e se vi sono più punti disponibili, il venditore può scegliere il punto nel luogo di consegna che più gli conviene.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4 e A7/B7.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4; oppure
- dalla data concordata o dallo spirare del periodo fissato per la presa in consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a

condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore** deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese addizionali causate sia dal fatto che egli non prenda in consegna la merce quando è stata messa a sua disposizione sia dal fatto che egli ometta di avvisare adeguatamente il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione. Il compratore deve rimborsare tutte le spese e gli oneri sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di A2.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare con sufficiente anticipo il compratore della data e del luogo in cui la merce sarà messa a sua disposizione.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore**, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Venditore: nessuna obbligazione.

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve fornire al venditore una prova idonea della presa in consegna della merce.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per mettere la merce a disposizione del compratore.
Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore stesso prima che il contratto di vendita sia stato concluso. L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, comprese quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta, ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti, emessi o trasmessi nel paese nel quale si effettua la consegna e/o nel paese di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'esportazione e/o l'importazione della merce e, se necessario, per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese. Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità della stessa disposizione.

FCA
FRANCO VETTORE
(...luogo convenuto)

Nel "Franco Vettore" il venditore effettua la consegna col rimettere la merce, sdoganata all'esportazione, al vettore designato dal compratore, nel luogo convenuto. Si presti attenzione al fatto che il luogo scelto per la consegna è determinante ai fini delle operazioni di caricamento e scaricamento della merce in detto luogo. Se la consegna viene effettuata nei locali del venditore, questi è responsabile del caricamento. Se la consegna viene effettuata in altro luogo, il venditore non è responsabile dello scaricamento.

Questo Incoterm può essere utilizzato per qualsiasi modo di trasporto, compreso il trasporto multimodale.

"Vettore" sta ad indicare qualsiasi persona che si impegna, per contratto, ad effettuare o a far effettuare un trasporto ferroviario, stradale, aereo, marittimo, per vie navigabili interne o mediante una combinazione di tali modi di trasporto.
Se il compratore designa, per ricevere la merce, una persona che non sia un vettore, si reputa che il venditore abbia adempiuto l'obbligazione di consegna quando la merce è stata rimessa a tale persona.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Venditore: nessuna obbligazione. Comunque, se richiesto dal compratore o se è uso commerciale, e il compratore non abbia dato in tempo istruzioni contrarie, il venditore può stipulare il contratto di trasporto alle condizioni usuali, a rischio e spese del compratore. Il venditore, tuttavia, in entrambi i casi, può rifiutarsi di stipulare il contratto, però deve prontamente avvisarne il compratore.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **compratore** deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal luogo convenuto, salvo quando il contratto di trasporto è stipulato dal venditore in base a quanto disposto in A3-a).
b) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve consegnare la merce al vettore o ad altra persona designata dal compratore o scelta dal venditore in conformità di A3-a) nel luogo convenuto, alla data o nel periodo concordato per la consegna.
La consegna si effettua:
a) qualora il luogo convenuto siano i locali del venditore, quando la merce è stata caricata sul mezzo di trasporto procurato o dal vettore designato dal compratore o da altra persona che agisca per conto di quest'ultimo;
b) qualora il luogo convenuto sia diverso da quello del punto a), quando la merce è messa a disposizione del vettore o di altra persona designata dal compratore, o scelta dal venditore in conformità di A3-a), non scaricata dal mezzo di trasporto del venditore.
Se non è stato concordato alcun punto specifico, e ve ne sia più di uno nel luogo di consegna, il venditore può scegliere quello tra di essi che più gli conviene. In mancanza di precise istruzioni del compratore, il venditore effettua la consegna

della merce per il trasporto nella maniera appropriata al modo di trasporto e/o alla quantità e/o al tipo di merce.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4; oppure
- dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di designare il vettore o altra persona in conformità di A4 o qualora il vettore, o altra persona nominata dal compratore, non prenda in consegna la merce alla data concordata, oppure qualora il compratore ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore** deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- le spese addizionali causate sia dal fatto che egli ometta di designare il vettore o altra persona in conformità di A4 sia dal fatto che la parte designata dal compratore non prenda in consegna la merce nel tempo

convenuto o dal fatto che il compratore ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;

- ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4. Se il vettore non prende in consegna la merce in conformità di A4 nel tempo concordato, il venditore deve darne notizia al compratore.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore** deve comunicare con sufficiente anticipo al venditore il nome della parte designata in conformità di A4 e, quando sia necessario, specificare il modo di trasporto come pure la data o il periodo per la consegna della merce e il punto nel luogo convenuto per la consegna.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore il documento usuale attestante la consegna della merce in conformità di A4.
Salvo che il documento cui si fa riferimento nel paragrafo precedente sia il documento di trasporto, il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere un documento di trasporto (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale, un documento di trasporto multimodale).
Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve accettare la prova della consegna in conformità di A8.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce al vettore in conformità di A4.
Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso. L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e pese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore sia nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione sia nello stipulare il contratto di trasporto in conformità di A3-a).
Il compratore deve fornire al venditore adeguate istruzioni nel caso in cui richieda a quest'ultimo di stipulare il contratto di trasporto in conformità di A3-a).

FAS
FRANCO LUNGO BORDO
(...porto di imbarco convenuto)

Nel "Franco Lungo Bordo" il venditore effettua la consegna col mettere la merce sottobordo della nave nel porto di imbarco convenuto. Il compratore deve

conseguentemente sopportare tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alla merce a partire da quel momento.

Nel FAS lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

CIÒ RAPPRESENTA UN'INVERSIONE RISPETTO ALLE PRECEDENTI EDIZIONI DEGLI INCOTERMS CHE PONEVANO LO SDOGANAMENTO A CARICO DEL COMPRATORE.

Tuttavia, se le parti desiderano che sia il compratore a provvedere allo sdoganamento della merce all'esportazione, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Venditore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **compratore** deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal porto di imbarco convenuto.
b) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve consegnare la merce sottobordo della nave designata dal compratore nel punto di caricamento da questi indicato nel porto di imbarco convenuto, secondo le modalità d'uso del porto, alla data o nel periodo concordato.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4; oppure
- dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, o la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse e altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore** deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- le spese addizionali causate sia dal fatto che la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce, oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, sia dal fatto che egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra4 , tutti i diritti, tasse ed atri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata sottobordo della nave designata.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore** deve comunicare con sufficiente anticipo al venditore il nome della nave, il punto di caricamento e il tempo in cui deve essere effettuata la consegna.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore il documento usuale attestante la consegna della merce in conformità di A4.
Salvo che il documento cui si fa riferimento nel paragrafo precedente sia il documento di trasporto, il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a

rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere un documento di trasporto (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne).
Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve accettare la prova della consegna in conformità di A8.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.
Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso. L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare

quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

FOB
FRANCO A BORDO
(... porto di imbarco convenuto)

Nel "Franco a Bordo" il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco convenuto. Il compratore deve conseguentemente sopportare tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alla merce a partire da quel momento.

Nel FOB lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.
Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Se le parti non intendono considerare la murata della nave come linea discriminante per il passaggio dei rischi e delle spese, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm FCA.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Venditore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **compratore** deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal porto di imbarco convenuto.
b) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve consegnare la merce a bordo della nave designata dal compratore, nel porto di imbarco convenuto, secondo le modalità d'uso nel porto, alla data o nel periodo concordato.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto di imbarco convenuto;
- oppure dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, o la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore** deve sopportare:
• tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto di imbarco convenuto;
• le spese addizionali causate sia dal fatto che la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce, oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, sia dal fatto che egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
• ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore** deve comunicare con sufficiente anticipo al venditore il nome della nave, il punto di caricamento e il tempo in cui deve essere effettuata la consegna.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore il documento usuale attestante la consegna della merce in conformità di A4.
Salvo che il documento cui si fa riferimento nel paragrafo precedente sia il documento di trasporto, il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere un documento di trasporto (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto

marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, un documento di trasporto multimodale).
Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve accettare la prova della consegna in conformità di A8.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.
Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso. L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese del compratore, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.
B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

CFR
COSTO E NOLO
(...porto di destinazione convenuto)

Nel "Costo e Nolo" il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco.

Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma sin dal momento della consegna i rischi di perdita o di danni alla merce - come pure le spese addizionali causate da fatti accaduti dopo questo momento - si trasferiscono dal venditore al compratore.
Nel CFR lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Se le parti non intendono considerare la murata della nave come linea discriminante, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm CPT.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **venditore** deve stipulare, alle condizioni usuali ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al porto di destinazione convenuto, secondo l'itinerario usuale, su nave di mare (o nave adatta al trasporto per vie navigabili interne) del tipo normalmente utilizzato per il trasporto del genere di merce oggetto del contratto.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Compratore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve consegnare la merce a bordo della nave nel porto di imbarco convenuto, alla data o nel periodo concordato.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione convenuto.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto di imbarco.
Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- il nolo e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a), comprese le spese per il caricamento della merce a bordo;
- le spese di scaricamento al porto di sbarco convenuto quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore**, fatto salvo quanto disposto in A3-a), deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo al porto di destinazione, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- le spese per lo scaricamento e per l'uso di chiatte e i diritti di banchina, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché - salvo che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.
B 7 Avviso al venditore
Il **compratore**, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per l'imbarco della merce e/o il porto di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore, senza indugio, il documento di trasporto usuale per il porto di destinazione convenuto.
Questo documento (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne) deve riferirsi alla merce oggetto del contratto, deve essere datato entro il termine concordato per l'imbarco, deve permettere al compratore di ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione e, salvo che sia stato diversamente stabilito, deve permettere al compratore di vendere la merce mentre essa è in viaggio al successivo acquirente mediante il trasferimento del documento (polizza di carico negoziabile) o tramite notifica al vettore.
Qualora un documento di trasporto del tipo anzidetto sia rilasciato in più di un originale, il gioco completo di originali deve essere fornito al compratore. Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4. Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio della merce idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

CIF
COSTO, ASSICURAZIONE E NOLO
(...porto di destinazione convenuto)

Nel "Costo, Assicurazione e Nolo" il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco.

Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma sin dal momento della consegna i rischi di perdita o di danni alla merce - come pure le spese addizionali causate da fatti accaduti dopo questo momento - si trasferiscono dal venditore al compratore. Nel CIF il venditore deve inoltre fornire un'assicurazione marittima a favore del compratore per rischi di perdita o danno alla merce durante il trasporto.

Pertanto il venditore stipula un contratto di assicurazione e paga il relativo premio. Il compratore presti attenzione al fatto che, secondo l'Incoterm CIF, il venditore è tenuto a fornire soltanto una copertura assicurativa minima. Tuttavia, se il compratore desidera avere una maggiore copertura assicurativa, egli dovrà o accordarsi al riguardo con il venditore oppure provvedere egli stesso all'integrazione della copertura assicurativa.

Nel CIF lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Se le parti non intendono considerare la murata della nave come linea discriminante, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm CIP.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **venditore** deve stipulare, alle condizioni usuali ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al porto di destinazione convenuto, secondo l'itinerario usuale, su nave di mare (o nave adatta al trasporto per vie navigabili interne) del tipo normalmente utilizzato per il trasporto del genere di merce oggetto del contratto.
b) Contratto di assicurazione
Il **venditore** deve ottenere a proprie spese un'assicurazione sulle merci, come previsto nel contratto - in termini tali da dare al compratore, o ad ogni altra

persona che abbia un interesse assicurabile sulla merce, il diritto di azione diretta nei confronti dell'assicuratore - e rimettere al compratore la polizza di assicurazione od altra attestazione della copertura assicurativa.
L'assicurazione deve essere stipulata con assicuratori o compagnie di assicurazione di buona reputazione e, salvo diverso accordo espresso, deve essere conforme alla copertura minima delle "Institute Cargo Clauses" (condizioni generali di assicurazione stabilite dall'Institute of London Underwriters) o clausole simili. La durata dell'assicurazione deve essere conforme a quanto stabilito in B5 e B4. Su richiesta ed a spese del compratore, il venditore deve provvedere, se possibile, all'assicurazione contro i rischi di guerra, scioperi, rivolte e sommosse civili. L'assicurazione minima deve coprire il prezzo contrattuale maggiorato del 10% (cioè 110%) e deve essere stipulata nella valuta del contratto.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Compratore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Compratore: Nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve consegnare la merce a bordo della nave nel porto di imbarco convenuto, alla data o nel periodo concordato.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione convenuto.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto di imbarco. Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato

per l'imbarco, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese

Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- il nolo e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a), comprese le spese per il caricamento della merce a bordo;
- le spese di assicurazione derivanti da quanto disposto in A3-b);
- le spese di scaricamento al porto di sbarco convenuto quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- ove occorra4, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B 6 Ripartizione delle spese

Il **compratore**, fatto salvo quanto disposto in A3, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo al porto di destinazione, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- le spese per lo scaricamento e per l'uso di chiatte e i diritti di banchina, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto nel contratto;
- ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché - salvo che facciano parte del costo

sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore**, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per l'imbarco della merce e/o il porto di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore, senza indugio, il documento di trasporto usuale per il porto di destinazione convenuto.
Questo documento (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne) deve riferirsi alla merce oggetto del contratto, deve essere datato entro il termine concordato per l'imbarco, deve permettere al compratore di ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione e, salvo che sia stato diversamente stabilito, deve permettere al compratore di vendere la merce mentre essa è in viaggio al successivo acquirente mediante il trasferimento del documento (polizza di carico negoziabile) o tramite notifica al vettore.
Qualora un documento di trasporto del tipo anzidetto sia rilasciato in più di un originale, il gioco completo di originali deve essere fornito al compratore. Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.
Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio della merce idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare

commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di procurarsi un'assicurazione aggiuntiva.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.
Il compratore deve fornire al venditore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

CPT
TRASPORTO PAGATO FINO A
(...luogo di destinazione convenuto)

Nel "Trasporto pagato fino a..." il venditore effettua la consegna col rimettere la merce al vettore da lui stesso designato ma deve sostenere le spese necessarie perché la merce sia trasportata al luogo di destinazione convenuto. Ciò comporta che il compratore sopporta i rischi e ogni altra spesa dovuta per fatti accaduti alla merce dopo che questa è stata consegnata.

"Vettore" sta ad indicare qualsiasi persona che si impegna per contratto ad effettuare o a far effettuare un trasporto ferroviario, stradale, aereo, marittimo, per vie navigabili interne o mediante una combinazione di tali modi di trasporto.

Se per trasportare la merce fino al luogo di destinazione convenuto ci si avvale di più vettori, il rischio si trasferisce quando la merce è stata consegnata al primo vettore.

Nel CPT lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.
Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto, compreso il trasporto multimodale.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o un messaggio elettronico equivalente, ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore** ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **venditore** deve stipulare, alle condizioni usuali ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, secondo l'itinerario usuale e con le modalità d'uso. Se non è stato concordato alcun punto o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che più gli conviene.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Compratore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve consegnare la merce al vettore da lui designato in conformità di A3 o, se più sono i vettori, al primo vettore, per il trasporto al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel luogo di destinazione convenuto.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.
Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- il prezzo del trasporto e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a) comprese le spese per il caricamento della merce e le spese di scaricamento nel luogo di destinazione che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore**, fatto salvo quanto disposto in A3-a), deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo nel luogo di destinazione convenuto, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- le spese per lo scaricamento, salvo che tali spese facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché - salvo che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore**, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per la spedizione della merce e/o il luogo di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore, se d'uso, il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di

vettura stradale o un documento di trasporto multimodale) in base al contratto di trasporto in conformità di A3.
Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.
Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio della merce idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità nel paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti
menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

CIP
TRASPORTO E ASSICURAZIONE
PAGATI FINO A
(...luogo di destinazione convenuto)

Nel "Trasporto e assicurazione pagati fino a..." il venditore effettua la consegna col rimettere la merce al vettore da lui stesso designato ma deve sopportare le spese necessarie perché la merce sia trasportata al luogo di destinazione convenuto. Ciò comporta che il compratore sopporta i rischi e ogni altra spesa dovuta per fatti accaduti alla merce dopo che questa è stata consegnata. Nel CIP il venditore deve inoltre fornire una copertura assicurativa nei confronti del compratore per rischi di perdita o danno alla merce durante il trasporto.

Pertanto, il venditore stipula un contratto di assicurazione e paga il relativo premio.

Il compratore presti attenzione al fatto che secondo l'Incoterm CIP, il venditore è tenuto a fornire soltanto una copertura assicurativa minima. Tuttavia, se il compratore desidera avere una maggiore copertura assicurativa, egli dovrà o accordarsi al riguardo con il venditore, oppure provvedere egli stesso all'integrazione della copertura assicurativa.

"Vettore" sta ad indicare qualsiasi persona che si impegna per contratto ad effettuare o a far effettuare un trasporto ferroviario, stradale, aereo, marittimo, per vie navigabili interne o mediante una combinazione di tali modi di trasporto.

Se per trasportare la merce fino al luogo di destinazione convenuto ci si avvale di più vettori, il rischio si trasferisce quando la merce è stata consegnata al primo vettore.

Nel CIP lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto, compreso il trasporto multimodale.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore** ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **venditore** deve stipulare, alle condizioni usuali, ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al punto concordato nel lungo di destinazione convenuto, secondo l'itinerario normale e con le modalità usuali. Se non è stato concordato alcun punto o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che più gli conviene.
b) Contratto di assicurazione
Il **venditore** deve ottenere a proprie spese un'assicurazione sulle merci, come previsto nel contratto - in termini tali da dare al compratore o ad ogni altra persona che abbia un interesse assicurabile sulla merce, il diritto di azione diretta nei confronti dell'assicuratore - e rimettere al compratore la polizza di assicurazione od altra attestazione della copertura assicurativa.
L'assicurazione deve essere stipulata con assicuratori o compagnie di assicurazione di buona reputazione e, salvo diverso accordo espresso, deve essere conforme alla copertura minima delle "Institute Cargo Clauses" (condizioni generali di assicurazione stabilite dal'Institute of London Underwriters) o clausole simili. La durata dell'assicurazione deve essere conforme a quanto stabilito in B5 e B4. Su richiesta ed a spese del compratore, il venditore deve provvedere, se possibile, all'assicurazione contro i rischi di guerra, scioperi, rivolte e sommosse civili.

L'assicurazione minima deve coprire il prezzo contrattuale maggiorato del 10% (cioè 110%) e deve essere stipulata nella valuta del contratto.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Compratore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve consegnare la merce al vettore da lui designato in conformità di A3 o, se più sono i vettori, al primo vettore, per il trasporto al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel luogo di destinazione convenuto.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposte in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.
Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- il prezzo del trasporto e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a) comprese le spese per il caricamento della merce e le spese di

scaricamento nel luogo di destinazione convenuto che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;

- le spese di assicurazione derivanti da quanto disposto in A3- b);
- ove occorra4, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B 6 Ripartizione delle spese

Il **compratore**, fatto salvo quanto disposto in A3, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo nel luogo di destinazione convenuto, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- le spese per lo scaricamento, salvo che tali spese facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché - salvo che tali spese facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 7 Avviso al compratore

Il **venditore** deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.

B 7 Avviso al venditore

Il **compratore**, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per la spedizione della merce e/o il luogo di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore, se d'uso, il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale), in base al contratto di trasporto in conformità di A3.
Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.
Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio della merce idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di procurarsi un'assicurazione aggiuntiva.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione. Il compratore deve fornire al venditore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

DAF
RESO FRONTIERA
(... luogo convenuto)

Nel "Reso frontiera" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, sdoganata all'esportazione, ma non sdoganata all'importazione - non scaricata dal mezzo che ve l'ha trasportata - nel luogo e nel punto convenuto alla frontiera, ma prima della frontiera doganale del paese confinante. La parola "frontiera" può essere utilizzata per indicare qualsiasi frontiera, compresa quella del paese di esportazione. Per questo motivo è importante definire in modo preciso nel DAF la frontiera in questione, specificando sempre il punto ed il luogo della consegna.

Tuttavia, se le parti desiderano che il venditore provveda allo scaricamento della merce dal mezzo con cui è stata trasportata alla frontiera e se ne assuma i rischi e le spese, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita.

Questo Incoterm può essere utilizzato per qualsiasi modo di trasporto quando la merce deve essere consegnata ad una frontiera. Quando la merce deve essere presa in consegna nel porto di destinazione, a bordo di una nave o sulla banchina, sarebbe più appropriato utilizzare nel primo caso il DES, nel secondo il DEQ.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altro documento necessario per mettere la merce a disposizione del compratore ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce al luogo di consegna convenuto alla frontiera e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali, necessarie per l'importazione della merce e per il suo trasporto ulteriore.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
i) Il **venditore** deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce al punto concordato nel luogo di consegna alla frontiera. Se non è stato concordato alcun punto nel luogo di consegna convenuto alla frontiera o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di consegna convenuto, che più gli conviene.
ii) Il **venditore**, su richiesta del compratore, può accettare di stipulare un contratto secondo le condizioni usuali ed a rischio e spese del compratore, per la continuazione del trasporto della merce oltre il luogo convenuto alla frontiera e fino alla destinazione finale nel paese d'importazione designata dal compratore.
Il venditore può rifiutarsi di stipulare un tale contratto e, in tal caso, deve avvisarne prontamente il compratore.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Compratore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve mettere a disposizione del compratore la merce - non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata - nel luogo di consegna convenuto alla frontiera, alla data o nel periodo concordato.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.
Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese per poterla consegnare in conformità di A4.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore** deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4, comprese le spese di scaricamento, ove necessario, per prendere in consegna la merce dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo convenuto di consegna alla frontiera;

- tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di prendere in consegna la merce quando è stata consegnata in conformità di A4, ovvero non avvisi il compratore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo trasporto ulteriore.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata spedita al luogo convenuto alla frontiera e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore**, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel luogo convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
i) Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore il documento di trasporto usuale o altra prova della consegna della merce nel luogo convenuto alla frontiera in conformità di A3-a)-i).
ii) Il **venditore**, qualora le parti si accordino per un trasporto che continui oltre la frontiera, in conformità di A3-a)-ii), deve fornire al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, un documento di trasporto diretto del tipo usualmente ottenibile nel paese di spedizione che consenta il trasporto della merce alle condizioni usuali dal punto di partenza in quel paese al luogo di destinazione finale nel paese di importazione, designato dal compratore.
Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per le consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo per permettere la consegna della merce oggetto del contratto alla frontiera e per il trasporto successivo (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso. L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e, se necessario, per il suo transito attraverso un altro paese.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.
Il compratore, se necessario, in conformità di A3-a)-ii), deve fornire al venditore, su richiesta di questo ed a proprio rischio e spese, l'autorizzazione di carattere valutario, permessi, altri documenti o loro copie conformi o l'indirizzo della destinazione finale della merce nel paese di importazione, allo scopo di ottenere il documento di trasporto diretto od ogni altro documento menzionato in A8-ii).

DES
RESO EX SHIP
(...porto di destinazione convenuto)

Nell' "Ex Ship" il venditore effettua la consegna col mettere la merce, non sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore a bordo della nave nel porto di destinazione convenuto.
Il venditore deve sopportare tutte le spese ed i rischi relativi al trasporto della merce fino al porto di destinazione convenuto, prima dello scaricamento. Se le parti desiderano che il venditore sopporti le spese e i rischi dello scaricamento delle merci sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm DEQ.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente quando la merce deve essere consegnata sulla nave nel porto di destinazione, dopo un trasporto marittimo o per vie navigabili interne o un trasporto ultimodale.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali, necessarie per l'esportazione della merce, e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **venditore** deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce fino al punto concordato nel porto di destinazione convenuto. Se non è stato concordato alcun punto o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel porto di destinazione convenuto, che più gli conviene.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.
B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve mettere la merce a disposizione del compratore a bordo della nave nel punto di scaricamento come indicato in A3-a) nel porto di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato, in modo tale da permettere il suo prelevamento con i mezzi di scaricamento adatti al tipo di merce.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.
Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese per poterla consegnare in conformità di A4.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore** deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4, comprese le spese di scaricamento necessarie per prendere in consegna la merce dalla nave;
- tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di prendere in consegna la merce quando è stata messa a sua disposizione in conformità di A4, ovvero non avvisi il compratore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare con sufficiente anticipo il compratore circa la stimata data di arrivo della nave designata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore**, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel porto di destinazione convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una

lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per ritirare la merce dal vettore al porto di destinazione.
Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato in conformità di A8.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.
Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio consegnare quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti e dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

DEQ
RESO BANCHINA
(...porto di destinazione convenuto)

Nel "Reso banchina" il venditore effettua la consegna col mettere la merce, non sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore sulla banchina nel porto di destinazione convenuto.
Il venditore deve sopportare tutte le spese e i rischi inerenti al trasporto della merce fino al porto di destinazione e al relativo scaricamento sulla banchina (molo). Nel DEQ lo sdoganamento della merce all'importazione e il pagamento delle formalità, diritti, tasse e altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione sono a carico del compratore.

CIÒ RAPPRESENTA UN'INVERSIONE RISPETTO ALLE PRECEDENTI EDIZIONI DEGLI INCOTERMS CHE PONEVANO LO SDOGANAMENTO A CARICO DEL VENDITORE.

Se le parti desiderano includere nelle obbligazioni del venditore tutte o parte delle spese cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente quando la merce deve essere consegnata, scaricata dalla nave, sulla banchina nel porto di destinazione dopo un trasporto marittimo o per vie navigabili interne o un trasporto multimodale. Tuttavia, se le parti desiderano includere nelle obbligazioni del venditore i rischi e le spese per la movimentazione della merce dalla banchina (molo) ad un altro luogo (magazzino, terminal, stazioni di trasporto, ecc.) all'interno o all'esterno del porto, sarebbe più appropriato utilizzare gli Incoterms DDU o DDP.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.
B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce.
A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **venditore** deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce fino alla banchina (molo) concordata nel porto di destinazione convenuto. Se non è stata concordata alcuna banchina (molo) specifica o se essa non è determinata dagli usi, il venditore può scegliere la banchina (molo), nel porto di destinazione convenuto, che più gli conviene.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Compratore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve mettere la merce a disposizione del compratore sulla banchina (molo) come indicato in A3-a) alla data o nel periodo concordato.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.
Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata sulla banchina (molo) in conformità di A4;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese per poterla consegnare in conformità di A4.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore** deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4, comprese le spese di movimentazione della merce nel porto per un trasporto ulteriore o per il deposito nel magazzino o terminal;
- tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di prendere in consegna la merce quando è stata messa a sua disposizione in conformità di A4, oppure di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo trasporto ulteriore.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare con sufficiente anticipo il compratore circa la stimata data di arrivo della nave designata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore**, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel porto di destinazione convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per prendere la merce e rimuoverla dalla banchina (molo).
Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato in conformità di A8.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.
Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti e dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

DDU
RESO NON SDOGANATO
(...luogo di destinazione convenuto)

Nel "Reso non sdoganato" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, non sdoganata all'importazione e non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto, ad eccezione di tutte le "incombenze doganali", (espressione che include le spese e i rischi per l'espletamento delle formalità doganali, il pagamento di dazi, tasse e altri oneri) da sostenere, ove occorra, per l'importazione nel paese di destinazione. Tali "incombenze doganali" sono a carico del compratore; fanno carico a quest'ultimo anche le spese e i rischi causati dal fatto che egli ometta di sdoganare la merce all'importazione in tempo.

Tuttavia, se le parti desiderano che sia il venditore ad espletare le formalità doganali all'importazione e sopportarne le spese e i rischi, e/o sopportare le spese cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto; però, se la consegna deve essere effettuata nel porto di destinazione a bordo della nave o sulla banchina (molo), sarebbe più appropriato utilizzare, nel primo caso il DES e nel secondo il DEQ.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **venditore** deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce nel luogo di destinazione. Se non è stato concordato alcun punto specifico o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che più gli conviene.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Compratore: nessuna obbligazione.
b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve mettere a disposizione del compratore, o di altra persona da lui designata, la merce non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato per la consegna.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.
Il compratore, qualora non adempia le sue obbligazioni in conformità di B2, deve sopportare tutti i rischi addizionali di perdita o di danni alla merce.
Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di danno o di perdita alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- ove occorra, tutte le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i dazi, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese, per poterla consegnare in conformità di A4.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore** deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di adempiere le sue obbligazioni in conformità di B2, oppure di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata spedita e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore**, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce del luogo convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per prendere in consegna la merce in conformità di A4/B4.
Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente
Il **compratore** deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato, in conformità di A8.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura
Il **venditore** deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, ponteggio) che siano necessarie per consegnare la merce in conformità di A4.
Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce
Il **compratore** deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni
Il **venditore** deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce.
Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni
Il **compratore** deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

DDP
RESO SDOGANATO
(...luogo di destinazione convenuto)

Nel "Reso sdoganato" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, sdoganata all'importazione e non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto. Il venditore deve sopportare le spese e i rischi relativi al trasporto della merce in detto luogo, comprese, tutte le "incombenze doganali" (espressione che include le spese e i rischi per l'espletamento delle formalità doganali, il pagamento di dazi, tasse e altri oneri) da sostenere, ove occorra, per l'importazione nel paese di

destinazione. Mentre con l'Incoterm EXW il venditore assume il livello minimo di obbligazioni, con il DDP egli le assume al livello massimo.

Questo Incoterm non dovrebbe essere utilizzato se il venditore non può ottenere direttamente o indirettamente la licenza di importazione.

Tuttavia, se le parti desiderano escludere dalle obbligazioni del venditore alcune delle spese cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione (come, ad esempio, l'imposta sul valore aggiunto - IVA), esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita.

Se le parti desiderano che sia il compratore a sopportare le spese e i rischi cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm DDU.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto; però, se la consegna deve essere effettuata nel porto di destinazione a bordo della nave o sulla banchina (molo), sarebbe più appropriato utilizzare, nel primo caso il DES e nel secondo il DEQ.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE
B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto
Il **venditore** deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo
Il **compratore** deve pagare iI prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **venditore**, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, le licenze di esportazione e di importazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce, per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese e per la sua importazione.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità
Il **compratore**, ove occorra, deve fornire al venditore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali necessarie per l'importazione della merce.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Il **venditore** deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce al luogo di destinazione convenuto. Se non è stato concordato alcun punto specifico o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che più gli conviene.
b) Contratto di assicurazione
Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione
a) Contratto di trasporto
Compratore: nessuna obbligazione.
b)Contratto di assicurazione
Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna
Il **venditore** deve mettere a disposizione del compratore o di altra persona da lui designata, la merce non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato per la consegna.

B 4 Presa in consegna
Il **compratore** deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

A 5 Trasferimento dei rischi
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi
Il **compratore** deve sopportare tutti i rischi di perdita e di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora non adempia le sue obbligazioni in conformità di B2, deve sopportare tutti i rischi addizionali di perdita o di danni alla merce.
Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di danno e di perdita alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese
Il **venditore**, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- ove occorra, tutte le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese, per poterla consegnare in conformità di A4.

B 6 Ripartizione delle spese
Il **compratore** deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di adempiere le sue obbligazioni in conformità di B2, oppure di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 7 Avviso al compratore
Il **venditore** deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata spedita e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

B 7 Avviso al venditore
Il **compratore**, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel luogo convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il **venditore** deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per prendere in consegna la merce in conformità di A4/B4.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il **compratore** deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato in conformità di A8.

SERVIZIO DI CONCILIAZIONE DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI FIRENZE

REGOLAMENTO DI CONCILIAZIONE

1) Ambito di applicazione

Il Servizio di conciliazione offre la possibilità di risolvere controversie di natura economica, ed in particolare quelle che possono insorgere tra imprese e tra imprese e consumatori.

La qualificazione della natura della controversia spetta alla parte che deposita la domanda.

Per i procedimenti di conciliazione espressamente disciplinati da disposizioni di legge, il presente regolamento si applica in quanto compatibile.

2) Avvio del procedimento

Il procedimento di conciliazione si avvia attraverso il deposito di una domanda presso la Segreteria del Servizio.

Le parti possono avviare il procedimento di conciliazione o aderire ad esso sia utilizzando gli appositi moduli, sia in carta libera, purché siano precisati gli stessi dati richiesti dai moduli.

Le parti possono depositare domande congiunte o contestuali.

La domanda di conciliazione può essere depositata anche nei confronti di più parti.

Ogni parte ha diritto di accesso agli atti del procedimento, salvo quanto le altre parti abbiano espressamente dichiarato sia riservato al solo conciliatore.

La Segreteria comunica all'altra parte, nel più breve tempo possibile, l'avvenuto deposito della domanda di conciliazione con mezzo idoneo a dimostrarne l'avvenuta ricezione, invitandola a rispondere entro il termine di 15 giorni dal ricevimento di tale comunicazione.

Se l'altra parte accetta di partecipare e invia la propria adesione, viene individuato un conciliatore e fissata la data dell'incontro.

Qualora l'attività del Servizio di conciliazione presupponga un'apposita abilitazione, e questa non sussista o venga a mancare successivamente al deposito della domanda, la Segreteria informa le parti e fornisce l'elenco dei Servizi di conciliazione camerali abilitati presso cui potranno svolgere il procedimento.

3) Il conciliatore

Il conciliatore non decide la controversia, ma aiuta le parti a trovare un accordo soddisfacente. Il conciliatore è individuato dalla Segreteria tra i nominativi inseriti

in un'apposita lista, formata sulla base di standard definiti dall'Unione Italiana delle Camere di Commercio nel rispetto della normativa vigente. Il conciliatore, qualora se ne ravvisi l'opportunità, può essere individuato dalla Segreteria, con decisione motivata ,anche in liste di altre Camere di Commercio.
Le parti possono individuare congiuntamente il conciliatore tra i nominativi inseriti nella lista.
Il conciliatore non deve trovarsi in alcuna delle situazioni di incompatibilità previste da specifiche norme di legge. Sono altresì incompatibili gli addetti al Servizio di conciliazione.
Al momento dell'accettazione dell'incarico, il conciliatore deve sottoscrivere un'apposita dichiarazione di imparzialità e aderire al codice di comportamento.
Il conciliatore non potrà svolgere in seguito, tra le stesse parti e in merito alla stessa controversia, funzioni di consulente, difensore o arbitro.
La Segreteria può concordare con il conciliatore l'individuazione di un coadiutore che possa aiutarlo nell'esercizio della sua funzione, a condizione che tutte le parti siano d'accordo e si impegnino a sostenerne gli eventuali oneri in eguale misura.
Le parti possono richiedere alla Segreteria, in base a giustificati motivi, la sostituzione del conciliatore.

4) La segreteria

La Segreteria, le cui modalità di funzionamento possono essere disciplinate dall'organismo che istituisce il Servizio di conciliazione con atto interno conforme al proprio modello organizzativo, amministra il Servizio di conciliazione.
Coloro che operano presso la Segreteria devono essere e apparire imparziali, non entrare nel merito della controversia e non svolgere attività di consulenza giuridica o di conciliazione.
La Segreteria tiene un apposito fascicolo per ogni procedimento di conciliazione.
La Segreteria verifica la disponibilità delle parti a partecipare all'incontro di conciliazione, individua il conciliatore nel caso concreto, organizza l'incontro relativo e provvede a tutte le comunicazioni necessarie, che vengono effettuate utilizzando il mezzo più idoneo.
La Segreteria può concludere il procedimento dandone notizia alle parti:
qualora la parte invitata a partecipare alla conciliazione rifiuti espressamente di aderire o, entro il termine di cui all'art.2, non comunichi la propria adesione;
In qualsiasi momento le parti dichiarino o dimostrino di non avere interesse a proseguire il tentativo di conciliazione.

Su richiesta di parte la Segreteria attesta per iscritto:
l'avvenuto deposito della domanda;
la mancata adesione al procedimento;
l'avvenuta chiusura del procedimento.

5) L'incontro di conciliazione
La sede dell'incontro è presso gli uffici della Segreteria o presso un'altra sede scelta dalle parti per singoli atti.
Il primo incontro di conciliazione si dovrà svolgere entro 30 giorni dal ricevimento dell'adesione dell'altra parte, salvo diverso accordo tra le parti o motivate esigenze organizzative del Servizio.
Le parti partecipano all'incontro personalmente o in casi eccezionali mediante un proprio rappresentante munito dei necessari poteri.
Le parti sono libere di farsi assistere da difensori, da rappresentanti delle associazioni di consumatori o di categoria o da altre persone di fiducia.
In ogni caso è necessario che ciascuna parte comunichi alla Segreteria con congruo anticipo chi sarà presente all'incontro.
Il conciliatore conduce l'incontro senza formalità di procedura, sentendo le parti congiuntamente e separatamente. Solo in casi particolari, la Segreteria individua un consulente tecnico seguendo le indicazioni fornite dal conciliatore, a condizione che tutte le parti siano d'accordo e si impegnino a sostenerne gli eventuali oneri in eguale misura.
Il conciliatore, d'intesa con le parti, può fissare eventuali incontri successivi.

6) Esito dell'incontro di conciliazione
Il verbale di conciliazione è un documento sottoscritto dalle parti e dal conciliatore che dà atto dell'esito dell'incontro e, eventualmente, dell'impossibilità o del rifiuto di una parte di sottoscriverlo.
In caso di esito positivo della conciliazione, i termini dell'accordo sono recepiti:
a)nel verbale, nei casi previsti dalla legge applicabile al procedimento
b) in un documento separato, sottoscritto dalle sole parti.
Nel casi previsti dalla legge, se entrambe le parti lo richiedono, il conciliatore è tenuto a formulare una proposta di accordo rispetto alla quale ciascuna di esse, se la conciliazione non ha luogo, indica la propria definitiva posizione ovvero le condizioni alle quali è disposta a conciliare, di tali posizione il conciliatore ne da atto nel verbale.
Tutti gli oneri fiscali derivanti dall'accordo raggiunto restano a carico delle parti.

7) Riservatezza

Il procedimento di conciliazione è riservato e tutto quanto viene dichiarato nel corso dell'incontro non può essere registrato o verbalizzato,

Parimenti, il conciliatore, le parti e tutti coloro che intervengono all'incontro non possono divulgare a terzi i fatti e le informazioni apprese nel corso del procedimento di conciliazione.

A tal fine, i soggetti, diversi dalle parti, presenti all'incontro di conciliazione, dovranno sottoscrivere apposita dichiarazione.

Le parti non possono utilizzare, nel corso di eventuali successivi procedimenti contenziosi promossi dalle stesse parti in relazione al medesimo oggetto, le dichiarazioni e le informazioni apprese durante il procedimento di conciliazione.

Le parti non possono chiamare il conciliatore, i funzionari e chiunque altro abbia preso parte al procedimento a testimoniare in giudizio sui fatti e sulle circostanze di cui sono venuti a conoscenza in relazione al procedimento di conciliazione.

CLAUSOLE CONCILIATIVE DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI FIRENZE

CLAUSOLA CONCILIATIVA

Per tutte le controversie concernenti il presente contratto o connesse allo stesso, che dovessero insorgere fra le parti, queste si obbligano ad esperire il tentativo di conciliazione disciplinato dal regolamento di conciliazione della Camera di Commercio di Firenze.

CLAUSOLA CONCILIATIVA PER REGOLAMENTO DI CONDOMINIO

Per tutte le controversie concernenti il presente regolamento o connesse allo stesso, che dovessero insorgere fra le parti, queste si obbligano ad esperire il tentativo di conciliazione disciplinato dal regolamento di conciliazione della Camera di Commercio di Firenze.
In caso di mancata conciliazione, le medesime controversie saranno risolte da un arbitro unico (1) secondo la procedura di arbitrato prevista dal Regolamento della Camera Arbitrale istituita presso la Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Firenze. L'arbitro deciderà in via irrituale, secondo diritto (2), nel rispetto del Regolamento della Camera Arbitrale di Firenze, vigente al momento della stipula del presente accordo (3), e delle norme inderogabili del Codice di Procedura Civile.

(1) Le parti possono deferire eventualmente la controversia ad un collegio di arbitri ai sensi dell'art. 15 del Regolamento della C.A. Fi, sostituendo la dizione "arbitro unico" con la dizione "Collegio arbitrale".
(2) Le parti possono in alternativa scegliere di far decidere la controversia secondo equità.
(3) In alternativa le parti possono decidere di risolvere la controversia in base al regolamento vigente al momento del deposito della domanda di arbitrato, inserendo la seguente dizione:
"nel rispetto del Regolamento della Camera Arbitrale di Firenze vigente al momento del deposito della domanda di arbitrato."

CLAUSOLA CONCILIATIVA IN MATERIA SOCIETARIA

Ogni controversia che dovesse insorgere tra la società e i singoli soci, o tra i soci medesimi, in relazione all'interpretazione, all'applicazione e alla validità dell'atto costitutivo e /o all'esercizio dell'attività sociale, nonché, più in generale, qualsiasi controversia di cui all'art. 1 del D. Lgs. 5/03, sarà sottoposta all'esperimento di un tentativo di conciliazione secondo il Regolamento della Camera di Commercio di Firenze, qui richiamato integralmente, e nel rispetto della disciplina prevista dagli art. 39-40 del D. Lgs. 5/03.
Le parti si impegnano a ricorrere alla conciliazione prima di iniziare qualsiasi procedimento giudiziale o arbitrale.

CAMERA ARBITRALE
DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI FIRENZE

REGOLAMENTO

SEZIONE PRIMA

- L'ARBITRATO IN GENERALE

Art. 1

1. Presso la Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Firenze è istituita una Camera Arbitrale, la quale presta la sua opera per promuovere la risoluzione di controversie di natura economica.

Art. 2

1. Sono previsti e disciplinati dalla Camera Arbitrale tre tipi di giudizio arbitrale:
a) arbitrati rituali, e cioè decisioni di controversie in forma di lodo destinato ad acquistare efficacia di titolo esecutivo;
b) arbitrati irrituali o liberi e cioè decisioni aventi fra le parti valore negoziale.
c) arbitrati rapidi e documentali disciplinati nella terza sezione del presente regolamento.
2. Sono previsti e disciplinati altresì arbitraggi, aventi per oggetto la determinazione di quantità, prezzo, o di altri elementi contrattuali incerti o ignoti o comunque non determinati, o semplici accertamenti di natura tecnica (perizie contrattuali).

Art. 3

1. Se le parti hanno stipulato un accordo compromissorio (clausola compromissoria o compromesso) che contiene l'espressione "arbitrato della Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze" o altra equivalente, tutte le controversie cui l'accordo compromissorio stesso si riferisce sono risolte mediante arbitrato rituale, diretto a concludersi con la pronuncia di un lodo suscettibile di acquistare efficacia esecutiva in conformità dell'articolo 825 del codice di procedura civile; si fa luogo invece all'arbitrato libero o irrituale, diretto a concludersi con una determinazione dell'arbitro avente valore esclusivamente

contrattuale fra le parti, qualora la volontà delle parti sia chiaramente espressa in tal senso.
2. Qualora sorgano contestazioni sulla validità o l'esistenza dell'accordo compromissorio, siano esse emerse nella fase antecedente alla nomina dell'arbitro sia successivamente ad essa, sarà comunque quest'ultimo a decidere.

3. Qualora manchi o sia insufficiente il riferimento all'arbitrato da svolgersi presso la Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze, la domanda di arbitrato può essere presentata purché entrambe le parti sottoscrivano un'integrazione del compromesso o della clausola.

4. In assenza di indicazioni delle parti sulla scelta dell'arbitro unico o del collegio arbitrale, la Camera Arbitrale nominerà un arbitro unico.

Art. 4

1. Si fa luogo altresì all'arbitrato rituale o irrituale, a seconda della volontà delle parti, quando, pure in difetto di clausola compromissoria o di compromesso, esse facciano concordemente richiesta scritta di arbitrato alla Camera Arbitrale.

- GLI ORGANI

Art. 5

1. La Camera è retta da un Consiglio Arbitrale composto da cinque membri nominati dalla Giunta della Camera di Commercio, dei quali uno, con funzioni di Presidente, in rappresentanza della Camera di Commercio stessa, quattro designati rispettivamente dall'Ordine degli Avvocati di Firenze, dall'Ordine dei Dottori Commercialisti di Firenze, dal Collegio dei Ragionieri del Circondario di Firenze, dal Consiglio Notarile delle province di Firenze, Prato e Pistoia.

2. Il Consiglio nomina nel suo seno un Vicepresidente, che sostituisce il Presidente in caso di sua assenza od impedimento.

3. Il Consigliere che sia assente per tre volte consecutive dalle riunioni del Consiglio Arbitrale, salvo giustificato motivo, ne decade automaticamente.

4. Il sostituto, nominato dalla Giunta della Camera di Commercio, su eventuale designazione dell'Ordine o Collegio interessato, dura in carica fino alla scadenza del Consiglio.

5. Il Presidente richiama per iscritto il Consigliere che si assenti per due volte consecutive; qualora detta situazione si ripeta, senza valide giustificazioni, nel semestre successivo al richiamo, il Consigliere decade automaticamente e viene sostituito secondo quanto previsto nel comma precedente.

6. Nell'ambito di un procedimento amministrato dalla Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze, la carica di membro del Consiglio Arbitrale è incompatibile con la funzione di arbitro.

Art. 6

1. I Membri del Consiglio restano in carica tre anni. Alla scadenza possono essere riconfermati.

2. Le cariche sono gratuite. La Camera di Commercio di Firenze può fissare un'indennità di presenza.

Art. 7

1. Presso la Camera Arbitrale funziona una Segreteria, la quale svolge anche funzioni di cancelleria per i Tribunali Arbitrali che vengono costituiti.

2. Alla Segreteria, a riconoscimento dell'opera che la stessa svolge come cancelleria dei Tribunali Arbitrali, è attribuita una quota dei compensi pagati agli arbitri, ai sensi dell'art. 28 del regolamento di procedura arbitrale.

3. Al Segretario preposto alla Segreteria compete la tenuta della documentazione, nonché la verifica della regolarità e del rispetto di tutte le norme procedurali.

Art. 8

1. Alle spese di funzionamento della Camera Arbitrale e della Segreteria provvede la Camera di Commercio di Firenze.

- ALBO DEGLI ARBITRI ED ELENCO DEGLI ARBITRATORI E CONSULENTI

Art. 9

1. Il Consiglio Arbitrale forma un Albo di Arbitri. L'Albo è pubblicato dalla Camera di Commercio ed è tenuto a disposizione di chiunque ne faccia richiesta.

Art. 10

1. Per l'iscrizione nell'Albo degli Arbitri gli interessati devono presentare domanda, in carta legale, indirizzata al Consiglio Arbitrale.

2. Possono essere iscritti all'Albo degli Arbitri, tenuto dalla Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Firenze, coloro che sono iscritti ad Ordini o Collegi professionali, che abbiano una anzianità di iscrizione e di effettivo esercizio della professione di almeno 6 anni. Nella domanda i richiedenti devono dichiarare la data di iscrizione all'Ordine o Collegio professionale nonché di aver regolarmente esercitato la professione per un periodo continuativo non inferiore a 6 anni. Possono altresì iscriversi all'Albo i magistrati in stato di quiescenza che abbiano svolto funzioni giudicanti per almeno 6 anni. I magistrati in quiescenza dichiarano nella domanda il periodo nel quale hanno ricoperto funzioni giudicanti.

3. Coloro che alla data di approvazione del presente regolamento sono iscritti all'Albo degli Arbitri, sezione generale e speciale, hanno diritto a mantenere la propria iscrizione all'Albo, indipendentemente dall'essere iscritti ad un Albo o Collegio professionale e dall'aver maturato 6 anni di iscrizione nello stesso.

4. Coloro che intendono iscriversi all'Albo devono indicare nella domanda la propria competenza per materia e corredare l'istanza di tutta la documentazione che ritengono utile a comprovarla. Il Consiglio Arbitrale, nel deliberare la loro iscrizione all'Albo, ne determina anche l'ambito di competenza.

5. In caso di condanna definitiva per un delitto non colposo, ovvero in caso di gravi sanzioni disciplinari adottate dai singoli Ordini o Collegi di appartenenza, il Consiglio Arbitrale può respingere la domanda.

6. L'esame della domanda può essere sospeso in caso di pendenza di procedimenti penali per delitti non colposi e/o disciplinari fino a che essi non siano definiti.

Art. 11

1. È istituito un elenco di consulenti e arbitratori al quale possono essere iscritti coloro che si dichiarano esperti in specifiche materie.

2. I richiedenti devono indicare nella domanda la propria competenza e corredare l'istanza di tutta la documentazione che ritengono utile a dimostrarla. Il Consiglio Arbitrale, nel deliberare la loro iscrizione all'elenco, ne determina l'ambito di competenza.

3. Gli iscritti all'elenco dei consulenti e arbitratori possono essere nominati consulenti tecnici nel corso di procedimenti arbitrali, arbitratori o periti nel caso in cui vengano richiesti alla Camera Arbitrale arbitraggi o perizie contrattuali. Gli stessi possono altresì svolgere funzioni di arbitro nei procedimenti instaurati presso la Camera Arbitrale di Firenze, qualora la materia del contendere sia inerente ad ambiti specifici, tali da essere trattati solamente da esperti.

Art. 12

1. Ogni quattro anni il Consiglio Arbitrale procede alla revisione dell'Albo degli Arbitri, provvedendo alla cancellazione di coloro che non dichiarano la volontà di rimanere iscritti nel medesimo.

2. È motivo di cancellazione dalla sezione degli Arbitri con competenza generale la cancellazione, per un qualsiasi motivo, dall'albo dell'Ordine o del Collegio di appartenenza.

3. In caso di condanna definitiva per un delitto non colposo, ovvero in caso di gravi sanzioni disciplinari adottate dai singoli Ordini o Collegi di appartenenza, il Consiglio Arbitrale può deliberare la cancellazione dell'iscritto dall'Albo degli Arbitri. L'iscritto può essere sospeso dal Consiglio Arbitrale in caso di pendenza di procedimenti penali per delitti non colposi e/o disciplinari fino a che essi non siano definiti.

SEZIONE SECONDA

- REGOLAMENTO DI PROCEDURA ARBITRALE

Art. 13 - (Domanda arbitrale)

1. La parte che intende promuovere un procedimento di arbitrato rituale o irrituale dovrà depositare presso la Segreteria della Camera Arbitrale una domanda, sottoscritta in un numero di copie pari al numero dei convenuti, una copia per l'arbitro o per il Presidente del Collegio arbitrale e per ciascuno degli altri arbitri, ed una per la Segreteria. Quest'ultima provvede a trasmettere copia della domanda, entro cinque giorni lavorativi dal ricevimento, a ciascuno dei convenuti con raccomandata A/R.

2. La domanda, in carta legale, deve contenere:
a) il nome delle parti e la loro residenza, o trattandosi di società, denominazione o ragione sociale, il tipo, la sede ed il nome dei legali rappresentanti;
b) l'esposizione dei fatti, la formulazione dei quesiti e l'eventuale indicazione, anche sommaria, del valore economico della controversia;
c) la nomina dell'arbitro o degli arbitri ai sensi dell'art. 3 del presente regolamento;
d) il compromesso o la clausola compromissoria;
e) il nome, l'indirizzo e la procura alle liti del difensore, se nominato, e l'eventuale elezione di domicilio;
f) l'indicazione delle prove richieste;
g) ogni altro documento che la parte ritiene di allegare.

Art. 14 - (Risposta del convenuto)

1. Il convenuto entro 20 giorni dalla ricezione della domanda dovrà depositare presso la Segreteria della Camera Arbitrale la propria memoria di risposta, sottoscritta in un numero di copie pari al numero dei convenuti, una copia per l'arbitro, o per il Presidente del Collegio e per ciascuno degli altri arbitri, una copia per l'attore, ed una per la Segreteria. Quest'ultima provvede a trasmettere una copia della risposta, entro cinque giorni dal ricevimento, con raccomandata A/R, a ciascuna delle controparti.

2. La risposta, in carta legale, deve contenere:
a) il nome del convenuto e la sua residenza, o trattandosi di società, denominazione o ragione sociale, il tipo, la sede ed il nome dei legali rappresentanti;
b) le proprie difese, l'eventuale domanda riconvenzionale e l'indicazione, anche sommaria, del valore economico della controversia;
c) la nomina dell'arbitro o degli arbitri, ai sensi dell'art. 15 del presente regolamento.
d) il nome, l'indirizzo e la procura alle liti del difensore, se nominato, e l'eventuale elezione di domicilio;
e) l'indicazione delle prove richieste;
f) ogni altro documento che la parte ritiene di allegare.

3. In caso di domande riconvenzionali, la parte attrice avrà diritto di depositare una memoria, con termine sino a tre giorni liberi prima del giorno dell'udienza di comparizione avanti il Collegio Arbitrale o l'Arbitro unico.

Art. 15 - (Nomina degli arbitri)

1. Le controversie sono risolte da un arbitro unico o da un collegio di tre arbitri, o più in caso di arbitrato multiparte. Il collegio dovrà comunque essere sempre costituito in numero dispari.

2. Qualora le parti convengano che la controversia venga risolta da un arbitro unico, l'arbitro è scelto di comune accordo dalle parti tra gli iscritti all'Albo degli Arbitri. Nel caso in cui le parti non raggiungano un accordo, l'arbitro unico è nominato dal Consiglio Arbitrale entro 15 gg. dal deposito della risposta del convenuto.

3. Nel caso in cui le parti convengano che la controversia venga risolta da un collegio arbitrale, ciascuna parte nomina nella domanda o nella risposta un arbitro, tra i professionisti iscritti all'Albo degli Arbitri; se una delle parti non provvede, la nomina compete entro 15 gg. dal deposito della risposta del convenuto, al Consiglio Arbitrale, su istanza della parte più diligente.

4. Il Presidente del Collegio e l'eventuale arbitro da nominare per garantire la costituzione in numero dispari del collegio stesso, sono scelti di comune accordo dalle parti tra gli iscritti all'Albo degli Arbitri; nel caso in cui le parti non raggiungano un accordo entro 15 gg. dal deposito della risposta del convenuto, gli

arbitri di cui al presente comma sono nominati entro ulteriori 15 gg. dal Consiglio Arbitrale.

5. Nel prosieguo di questo Regolamento, il termine "arbitro" designerà anche il collegio arbitrale che sia stato costituito su accordo delle parti.

6. In deroga a quanto previsto dai commi precedenti, la nomina degli arbitri è riservata al consiglio arbitrale quando la Legge non consenta, a pena di nullità, che la nomina sia effettuata dalle parti.

Art. 16 - (Regole di procedura dell'arbitrato rituale)

1. Per il procedimento dell'arbitrato rituale si applicano le norme dell'art. 810 e ss. c.p.c. e, in quanto compatibili, quelle del presente Regolamento.

Art. 17 - (Dichiarazione di indipendenza e imparzialità)

1. L'arbitro deve essere imparziale ed indipendente rispetto alle parti.

2. L'arbitro deve, contestualmente all'accettazione della nomina, rendere una dichiarazione di indipendenza e imparzialità sulla base della insussistenza di fatti e circostanze che possano costituire motivo di incompatibilità all'incarico. I motivi di incompatibilità dell'arbitro sono, oltre quelli di cui all'art. 51 c.p.c, l'aver avuto con le parti precedenti rapporti di collaborazione, consulenza o assistenza in giudizio.

3. Nel corso del procedimento l'arbitro è tenuto a comunicare ogni circostanza che possa costituire motivo di incompatibilità con la prosecuzione dell'incarico.

Art. 18. - (Accettazione della nomina)

1. Effettuata la nomina dell'arbitro, la Segreteria della Camera Arbitrale ne informa le parti e l'arbitro stesso, che entro 10 giorni dal ricevimento della comunicazione di nomina dovrà comunicare alla Segreteria, mediante raccomandata A/R, la propria accettazione nonché la propria dichiarazione di indipendenza e imparzialità; in mancanza la nomina si intende non accettata.

2. Le nomine, le accettazioni e le dichiarazioni di indipendenza e imparzialità dell'arbitro sono immediatamente comunicate dalla Segreteria della Camera Arbitrale alle parti e agli altri arbitri (se previsti).

3. L'arbitro che non ha accettato la nomina deve essere sostituito nel rispetto delle procedure previste dall'art. 15 del presente regolamento.

Art. 19 - (Ricusazione dell'arbitro)

1. La parte può ricusare l'arbitro oltre che per i motivi di cui all'art. 51 c.p.c, nel caso in cui questi abbia avuto con le parti in lite precedenti rapporti di collaborazione, consulenza o assistenza in giudizio.

2. La richiesta di ricusazione deve essere motivata ed è proposta mediante ricorso alla Camera Arbitrale entro 10 gg. dalla comunicazione dell'accettazione della nomina e dalla dichiarazione di indipendenza e imparzialità o dalla sopravvenuta conoscenza della causa di ricusazione.

3. Sulla richiesta di ricusazione decide, in via definitiva e con provvedimento motivato, il Consiglio Arbitrale, tenendo conto anche dei requisiti di indipendenza ed imparzialità che devono contraddistinguere la funzione dell'arbitro.

Art. 20 - (Sostituzione dell'arbitro)

1. In caso di morte, incapacità, inerzia, ritardo o rinuncia, si provvede alla sostituzione dell'arbitro, con le stesse modalità previste per la nomina.

2. L'eventuale compenso dell'arbitro sostituito è definito dal Consiglio Arbitrale tenendo conto dell'attività fino a quel momento svolta.

3. Spetta all'arbitro, appena nominato, disporre l'eventuale rinnovo di precedenti atti del procedimento. Se l'arbitro è membro di un collegio arbitrale, chiederà che lo stesso disponga l'eventuale rinnovo di precedenti atti del procedimento.

Art. 21 - (Controversie connesse)

1. Qualora, prima della costituzione dell'organo arbitrale, gli siano sottoposte controversie tra loro connesse, il Consiglio Arbitrale, considerate le caratteristiche delle controversie, tenuto conto della legge processuale applicabile, previo accordo scritto delle parti, può autorizzare la riunione dei procedimenti affinché le controversie siano decise con un unico lodo.

2. Non possono essere riunite controversie da decidersi con arbitrato rituale insieme a controversie da decidersi con arbitrato irrituale. Non possono essere riunite controversie da decidersi secondo diritto con controversie da decidersi secondo equità.

Art. 22 - (Misure cautelari)

1. La parte che, prima dell'inizio del procedimento arbitrale o nel corso di esso, ottenga dall'autorità giudiziaria un provvedimento cautelare, deve darne sollecita notizia alla Segreteria della Camera Arbitrale, la quale ne informa prontamente l'arbitro.

Art. 23 - (Adempimenti della Segreteria)

1. Entro 5 gg. dalla comunicazione dell'accettazione della nomina dell'arbitro, la Segreteria della Camera Arbitrale forma il fascicolo e, comunque dopo aver ricevuto il versamento del deposito di cui al comma 4 dell'articolo 28, lo trasmette in copia all'arbitro.

Art. 24 - (Regole di procedura dell'arbitrato irrituale)

1. Salvo diverso accordo scritto delle parti, l'arbitro deve emettere la propria pronuncia entro 90 giorni dalla data di accettazione. Quando si tratti di questioni particolarmente complesse e che richiedano particolari indagini, ovvero nel caso di giustificato impedimento, tale termine, su richiesta dell'arbitro, può essere prorogato dalle parti con atto scritto; la proroga non può superare i 90 giorni.

2. Il termine può essere altresì prorogato per una sola volta e per non più di 90 giorni dall'arbitro nel caso in cui debbano essere ammessi mezzi di prova.

3. Il termine è sospeso quando è proposta istanza di ricusazione, fino alla pronuncia su di essa, e quando occorre procedere alla sostituzione dell'arbitro.

4. Nell'arbitrato irrituale l'arbitro giudica secondo equità, o a richiesta delle parti secondo diritto.

5. In mancanza di norme del presente Regolamento, l'arbitro ha facoltà di disciplinare il procedimento nel modo che ritiene più opportuno, purché sia

garantito il principio del contraddittorio e siano rispettati gli altri principi posti a base del presente Regolamento.

6. All'udienza di prima comparizione delle parti l'arbitro esperisce tra le stesse un tentativo di conciliazione.

7. In caso di mancata conciliazione, l'arbitro fissa dei termini per presentare documenti e memorie e per replicare.

8. Le parti devono assicurare la presenza dei testimoni ammessi nel luogo e giorno fissato per l'audizione; se l'arbitro consente, i testimoni possono essere ascoltati in una successiva udienza.

9. L'arbitro ha facoltà di nominare consulenti e di chiedere informazioni a pubbliche autorità; egli può procedere all'assunzione di mezzi di prova su richiesta di parte.

10. Chiusa l'istruttoria, l'arbitro può invitare le parti a presentare ulteriori memorie scritte e fissare un'udienza per la discussione orale.

11. L'arbitro può, omessa ogni udienza, statuire in base ai soli documenti, se le parti, anche nel corso del procedimento, lo domandano o vi consentono in forma scritta.

12. L'udienza deve essere indetta dall'arbitro con un preavviso di almeno sette giorni. Le parti, se convocate, possono comparire di persona o tramite rappresentanti.

13. Se una parte non si presenta senza dare valida giustificazione, l'arbitro procede con l'udienza dopo aver constatato che la convocazione è stata regolarmente comunicata.

14. Delle attività dell'arbitro, quando sono presenti le parti, testi o consulenti, viene redatto un verbale a cura del Segretario.

15. Nel caso in cui le parti, nel corso del procedimento, si accordino sulla composizione amichevole della controversia viene redatto, a cura del Segretario, un apposito verbale, sottoscritto dalle parti e dall'arbitro, con cui si dà atto dell'estinzione del procedimento per cessazione della materia del contendere.

16. Se l'accordo è soltanto parziale, il procedimento prosegue per la definizione dei punti della controversia non ancora risolti in via amichevole.

Art. 25 - (Sede dell'arbitrato)

1. La sede dell'arbitrato è fissata presso gli uffici della Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze. L'arbitro può decidere se svolgere altrove le udienze ed i singoli atti del procedimento.

Art. 26 - (Forma del lodo)

1. Il lodo è deliberato dal Collegio arbitrale a maggioranza di voti (oppure è emesso dall'arbitro unico) ed è redatto per iscritto in tanti originali quante sono le parti più una per la Segreteria della Camera Arbitrale.

2. Ciascun arbitro può sottoscrivere il lodo in tempi diversi, ma deve indicare il luogo, il giorno, il mese e l'anno in cui la firma è stata apposta.

3. L'arbitro invia, senza indugio, il lodo sottoscritto alla Segreteria della Camera Arbitrale.

4. La Segreteria della Camera Arbitrale trasmette a ciascuna parte, entro 10 giorni dal ricevimento del lodo, gli esemplari sottoscritti in originale.

5. Il lodo ha efficacia vincolante per le parti dalla data dell'ultima comunicazione di cui al comma 4.

Art. 27 - (Contenuto del lodo)

1. Il lodo deve avere per oggetto tutti i punti della controversia e deve essere motivato.

2. È valido il lodo sottoscritto dalla maggioranza degli arbitri, purché si dia atto che esso è stato deliberato in conferenza personale di tutti, con la espressa dichiarazione che gli altri non hanno voluto o non hanno potuto sottoscriverlo.

3. Nel lodo definitivo l'Arbitro indica la parte o le parti tenute al pagamento delle spese di procedimento e quelle di difesa.

Art. 28 - (Spese di procedimento per i servizi arbitrali camerali e modalità di pagamento)

1. Le spese di arbitrato comprendono l'onorario dell'arbitro, le spese amministrative e di segreteria; sono escluse le eventuali spese per consulenze tecniche, che si rendano necessarie nel corso del giudizio.

2. La liquidazione delle spese dell'arbitrato è effettuata dal Consiglio Arbitrale. Il 90% delle somme pagate dalle parti è attribuito come compenso all'arbitro o agli arbitri; il 10% come compenso alla Segreteria. Nell'ipotesi di collegio arbitrale gli onorari sono liquidati in misura uguale per ciascun arbitro, salva una maggiorazione per l'estensore della decisione o per quell'arbitro cui il Collegio avesse delegato particolari accertamenti istruttori.

3. Al pagamento delle spese di procedimento le parti sono tenute in via solidale. Se il procedimento arbitrale si conclude prima dell'emissione del lodo, il Consiglio Arbitrale delibera le spese di procedimento con riferimento all'attività svolta.

4. Entro 5 gg. dal deposito della risposta della parte convenuta, la Segreteria della Camera Arbitrale richiede alle parti un fondo a copertura delle spese di procedimento. Tale versamento, da considerarsi condizione di procedibilità ai fini del prosieguo della procedura, è così determinato:

a) nell'ipotesi in cui il convenuto presenti una o più domande riconvenzionali il cui valore economico complessivo sia superiore al valore economico della richiesta avanzata dall'attore nella domanda di arbitrato, ciascuna parte è tenuta a depositare una somma pari al 30% della tariffa minima calcolata con riferimento alla propria istanza;
b) nell'ipotesi in cui il convenuto non avanzi domanda riconvenzionale o questa sia di valore economico inferiore o uguale al valore economico della richiesta presentata dall'attore nella domanda di arbitrato, ciascuna parte è tenuta a depositare una somma pari al 30% della tariffa minima calcolata con riferimento alla domanda presentata dall'attore;
c) qualora il valore della controversia sia inizialmente indeterminato, la Segreteria richiede a ciascuna delle parti il deposito del 30% della tariffa minima relativa al I° scaglione di cui al tariffario allegato.

5. La Segreteria della Camera Arbitrale provvede a richiedere alle parti i versamenti dovuti sulla base del valore economico della controversia.

6. I versamenti devono essere effettuati in parti uguali, salva diversa ripartizione finale delle spese decisa dall'arbitro.

7. Qualora una parte non versi l'anticipo dovuto, per lo stesso è tenuta a provvedere l'altra parte. In tal caso l'importo relativo sarà computato a favore della parte adempiente.

8. Qualora il pagamento dell'anticipo non sia stato effettuato entro un mese dalla richiesta dello stesso, il Consiglio Arbitrale può dichiarare ritirata la domanda alla quale il versamento si riferisce.

9. La Segreteria, esauritosi il procedimento arbitrale, provvede a richiedere alle parti a saldo il pagamento delle spese del procedimento arbitrale, determinate sulla base del valore economico della controversia. I versamenti devono essere effettuati in parti uguali, salva diversa ripartizione finale delle spese decisa dall'arbitro.

Art. 29 - (Custodia degli atti processuali)

1. Esaurito il procedimento, l'arbitro trasmette il fascicolo alla Segreteria della Camera Arbitrale.

2. Il fascicolo d'ufficio resta in custodia presso la Segreteria per cinque anni.

Art. 30 - (Obbligo di riservatezza)

1. Accettando l'incarico, l'arbitro assume l'obbligo di osservare il presente Regolamento e si impegna alla riservatezza per quanto riguarda lo svolgimento e l'esito del procedimento.
2. Gli stessi obblighi assumono coloro che intervengono nel procedimento quali ausiliari, di ciò informati all'atto della nomina.

Art. 31 - (Rinvio)

1. Per ogni caso non espressamente previsto dal Regolamento, l'arbitro e la Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze agiscono ispirandosi ai principi posti a base del Regolamento stesso, al fine di assicurare alle parti un corretto, trasparente e rapido svolgimento del procedimento.

Art. 32 - (L'arbitraggio)

1. Gli arbitratori decidono secondo equità e tenendo presenti i criteri obiettivi e di determinazione dei valori stabiliti dagli usi e dalla pratica dei singoli rami del commercio.

2. Laddove compatibili si applicano agli arbitraggi le norme del presente Regolamento.

SEZIONE TERZA

- ARBITRATO RAPIDO E DOCUMENTALE

Art. 33 - (Procedura di arbitrato rapido della Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze)

1. L'Arbitrato Rapido è finalizzato alla risoluzione, celere e poco costosa, di controversie di valore non elevato, avvalendosi di un Arbitro Unico che decide in via rituale con l'emanazione, entro tre mesi dalla sua accettazione, di un lodo vincolante per le parti.

Art. 34 - (Ambito di applicazione)

1. La procedura di Arbitrato rapido si applica a controversie relative a pretese che non eccedano i 50.000 euro. A questo fine si fa riferimento all'ammontare indicato dalla parte attrice nella domanda di cui all'art. 35. L'attore non può successivamente aumentare la propria pretesa oltre il limite sopra indicato, salva l'applicazione del comma 3 del presente articolo.

2. Eventuali domande riconvenzionali non vengono prese in considerazione per la determinazione del limite di 50.000 euro di cui sopra, con la conseguenza che un eventuale superamento del valore 50.000 euro, in conseguenza di domande riconvenzionali, non esclude l'applicazione della procedura di Arbitrato Rapido.

3. Il Consiglio Arbitrale, può, tuttavia, decidere eccezionalmente su istanza di una delle parti, in via discrezionale e insindacabile, di applicare la procedura ordinaria in conseguenza del valore elevato della controversia.

4. La clausola compromissoria per Arbitrato Rapido può essere combinata con la previsione di altre procedure (arbitrali e non) applicabili nel caso di controversie di valore superiore a 50.000 euro.

Art. 35 - (Domanda)

1. La parte che intende promuovere un procedimento di arbitrato rapido dovrà depositare presso la Segreteria della Camera Arbitrale una domanda, sottoscritta in un numero di copie pari al numero dei convenuti, una copia per l'arbitro ed una per la Segreteria. Quest'ultima provvede a trasmettere, con raccomandata A/R, copia della domanda, entro cinque giorni lavorativi dal ricevimento, a ciascuno dei convenuti.

2. La domanda, in carta legale, deve contenere:
a) il nome delle parti e la loro residenza, o trattandosi di società, denominazione o ragione sociale, il tipo, la sede ed il nome dei legali rappresentanti;
b) l'esposizione dei fatti, la formulazione dei quesiti e l'eventuale indicazione, anche sommaria, del valore economico della controversia;
c) la nomina dell'arbitro ai sensi dell'art. 3 della sezione seconda del presente regolamento;
d) il compromesso o la clausola compromissoria;
e) il nome, l'indirizzo e la procura alle liti del difensore, se nominato, e l'eventuale elezione di domicilio;
f) l'indicazione delle prove richieste;
g) ogni altro documento che la parte ritiene di allegare.

Art. 36 - (Risposta)

1. Il convenuto, entro 15 giorni dalla ricezione della domanda, dovrà depositare presso la Segreteria della Camera Arbitrale la propria memoria di risposta, sottoscritta in un numero di copie pari al numero dei convenuti, una copia per l'arbitro, una copia per l'attore, ed una per la Segreteria. Quest'ultima provvede a trasmettere una copia della risposta, entro cinque giorni lavorativi dal ricevimento, con raccomandata A/R, a ciascuna delle controparti.

2. La risposta, in carta legale, deve contenere:
a) il nome del convenuto e la sua residenza, o trattandosi di società, denominazione o ragione sociale, il tipo, la sede ed il nome dei legali rappresentanti;

b) le proprie difese, l'eventuale domanda riconvenzionale e l'indicazione, anche sommaria, del valore economico della controversia;
c) la nomina dell'arbitro ai sensi dell'art. 3 della sezione seconda del presente regolamento.
d) il nome, l'indirizzo e la procura alle liti del difensore, se nominato, e l'eventuale elezione di domicilio;
e) l'indicazione delle prove richieste;
f) ogni altro documento che la parte ritiene di allegare.

3. In caso di domande riconvenzionali, la parte attrice avrà diritto di depositare una memoria, con termine sino a tre giorni (lavorativi) prima del giorno dell'udienza di comparizione avanti il all'Arbitro unico.

Art. 37 - (Nomina degli arbitri)

1. Le controversie sono risolte da un Arbitro Unico scelto di comune accordo dalle parti tra gli iscritti all'Albo degli Arbitri. Nel caso in cui le parti non raggiungano un accordo, l'Arbitro Unico è nominato dal Consiglio Arbitrale entro sette (7) giorni lavorativi dal deposito della risposta del convenuto.

Art. 38 - (Versamento acconto)

1. Ciascuna parte, al momento della presentazione della domanda/risposta deve eseguire il versamento di una somma pari al 30% della tariffa minima (prevista per le procedure di arbitrato ordinario) calcolata con riferimento all'istanza dell'attore.

Art. 39 - (Udienza)

1. Entro 10 giorni dalla sua nomina l'Arbitro fissa la data dell'udienza di comparizione delle parti, da tenersi non oltre 20 giorni dalla nomina stessa, presso la sede della Camera di Commercio di Firenze.

2. Le parti possono essere assistite da esperti legali o da tecnici di fiducia.

3. Dopo avere sentito le parti ed eventuali testimoni e/o esperti, l'Arbitro decide l'eventuale fissazione di una nuova udienza o perizia tecnica, la quale deve comunque tenersi entro 20 giorni dalla prima.

4. Ulteriori mezzi di prova rispetto a quelli indicati negli atti introduttivi del giudizio possono essere ammessi dall'Arbitro in via eccezionale, a sua discrezione, fatta salva l'esigenza di concentrare la procedura, al massimo, in due udienze e di rispettare il limite temporale di cui all'art. 40.

Art. 40 - (Lodo arbitrale)

1. L'Arbitro decide la controversia mediante un lodo arbitrale rituale emesso, entro tre mesi dalla data di accettazione dell'incarico.

2. Il termine per decidere la controversia potrà essere, previo consenso scritto delle parti, prorogato dal Presidente del Consiglio Arbitrale, su richiesta motivata dell'Arbitro, in casi eccezionali, per un massimo di 30 giorni.

3. Il termine può essere altresì prorogato per una sola volta e per non più di 90 giorni dall'arbitro nel caso in cui debbano essere ammessi mezzi di prova.

Art. 41- (Costi della procedura)

1. I costi della procedura di Arbitrato Rapido della Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze sono quelli previsti per le procedure di arbitrato ordinario ridotti del 20%.

2. I costi di cui sopra vengono sopportati in ugual misura dalle parti, salvo diversa ripartizione finale decisa dall'Arbitro Unico.

Art. 42 - (Rinvio)

1. Per ogni caso non espressamente previsto dalla presente sezione si applicano le disposizioni della sezione seconda del presente regolamento, nonché le norme del codice di procedura civile, in quanto compatibili.

Art. 43 - (Arbitrato documentale)

1. L'Arbitrato Documentale è finalizzato alla risoluzione, rapida e poco costosa, di controversie di valore non superiore a 25.000 euro, avvalendosi di un Arbitro Unico che decide in via rituale con l'emanazione, entro due mesi dalla sua accettazione, di un lodo vincolante per le parti.

2. Il termine può essere prorogato per una sola volta e per non più di 60 giorni dall'arbitro nel caso in cui debbano essere ammessi mezzi di prova essenziali ai fini della decisione.

3. L'Arbitro decide solo sulla base di documenti prodotti dalle parti che rinunciano pertanto all'audizione personale, all'assunzione di prove testimoniali e ad una discussione orale.

4. I costi della procedura di Arbitrato Documentale della Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze sono quelli previsti per le procedure di arbitrato ordinario ridotti del 30%.

CLAUSOLE COMPROMISSORIE DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI FIRENZE

CLAUSOLA COMPROMISSORIA

Per tutte le controversie concernenti il presente contratto o connesse allo stesso, che dovessero insorgere fra le parti, queste si obbligano ad esperire il tentativo di conciliazione disciplinato dal regolamento di conciliazione della Camera di Commercio di Firenze.
In caso di mancata conciliazione, le medesime controversie, con l'esclusione dei casi di cui all'ultimo comma, saranno risolte da un Arbitro Unico (1) secondo la procedura di arbitrato prevista dal Regolamento della Camera Arbitrale istituita presso la Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Firenze. L'Arbitro deciderà in via rituale(2), secondo diritto(3), nel rispetto del Regolamento della Camera Arbitrale di Firenze, vigente al momento della stipula del presente accordo(4), e delle norme inderogabili del Codice di Procedura Civile.
Le controversie il cui valore non ecceda € 50.000,00 saranno risolte secondo le procedure di Arbitrato Rapido della Camera di Commercio di Firenze. Le controversie il cui valore non ecceda € 25.000,00 saranno risolte, se ne sussistono i presupposti, secondo le procedure di Arbitrato Documentale della Camera di Commercio di Firenze.

(1) Le parti possono deferire eventualmente la controversia ad un collegio di arbitri ai sensi dell'art. 15 del Regolamento della C.A. Fi, sostituendo la dizione "arbitro unico" con la dizione "Collegio arbitrale ".
(2) Le parti possono in alternativa scegliere la procedura irrituale.
(3) Le parti possono in alternativa scegliere di far decidere la controversia secondo equità.

(4) In alternativa le parti possono decidere di risolvere la controversia in base al Regolamento vigente al momento del deposito della domanda di arbitrato, inserendo la seguente dizione: "nel rispetto del Regolamento la Camera Arbitrale di Firenze vigente al momento del deposito della domanda di arbitrato".

CLAUSOLA COMPROMISSORIA IN MATERIA SOCIETARIA

Nelle controversie aventi ad oggetto diritti relativi al rapporto sociale, comprese quelle relative alla validità ed efficacia delle delibere assembleari, promosse da o contro i soci, da o contro la società, da o contro gli amministratori, da o contro i sindaci, da o contro i liquidatori, è obbligatorio esperire, preliminarmente alla procedura di arbitrato, il tentativo di conciliazione disciplinato dal Regolamento di conciliazione della Camera di Commercio di Firenze.
Nel caso in cui il tentativo di conciliazione fallisca, le medesime controversie saranno risolte da un arbitro unico(1), nominato dalla Camera Arbitrale istituita presso la Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Firenze. L'arbitro deciderà in via rituale(2), secondo diritto, nel rispetto del Regolamento della Camera Arbitrale di Firenze, vigente al momento della stipula del presente accordo(3), e delle norme inderogabili del Codice di Procedura Civile.
Le controversie il cui valore non ecceda € 50.000,00 saranno risolte secondo le procedure di Arbitrato Rapido della Camera di Commercio di Firenze. Le controversie il cui valore non ecceda € 25.000,00 saranno risolte, se ne sussistono i presupposti, secondo le procedure di Arbitrato Documentale della Camera di Commercio di Firenze.

(1) Le parti possono deferire eventualmente la controversia ad un collegio di arbitri ai sensi dell'art. 15 del Regolamento della Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze, sostituendo la dizione "Arbitro Unico" con la dizione "Collegio arbitrale".
(2) Le parti possono in alternativa scegliere la procedura irrituale .
(3) In alternativa le parti possono decidere di risolvere la controversia in base al Regolamento vigente al momento del deposito della domanda di arbitrato, inserendo la seguente dizione:
"nel rispetto del Regolamento la Camera Arbitrale di Firenze vigente al momento del deposito della domanda di arbitrato"

CLAUSOLA COMPROMISSORIA PER CONTRATTO DI LOCAZIONE

Per tutte le controversie concernenti il presente contratto o connesse allo stesso, che dovessero insorgere fra le parti, queste si obbligano ad esperire il tentativo di conciliazione disciplinato dal regolamento di conciliazione della Camera di Commercio di Firenze.
In caso di mancata conciliazione, le medesime controversie, escluso il procedimento di convalida di sfratto, saranno risolte da un Arbitro Unico(1) secondo la procedura di arbitrato prevista dal Regolamento della Camera Arbitrale istituita presso la Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Firenze. L'arbitro deciderà in via rituale(2), secondo diritto(3), nel rispetto del Regolamento della Camera Arbitrale di Firenze, vigente al momento della stipula del presente accordo(4), e delle norme inderogabili del Codice di Procedura Civile.
Le controversie il cui valore non ecceda € 50.000,00 saranno risolte secondo le procedure di Arbitrato Rapido della Camera di Commercio di Firenze. Le controversie il cui valore non ecceda € 25.000,00 saranno risolte, se ne sussistono i presupposti, secondo le procedure di Arbitrato Documentale della Camera di Commercio di Firenze.

(1) Le parti possono deferire eventualmente la controversia ad un collegio di arbitri ai sensi dell'art. 15 del Regolamento della C.A. Fi, sostituendo la dizione "arbitro unico" con la dizione "Collegio arbitrale ".
(2) Le parti possono in alternativa scegliere la procedura irrituale.
(3) Le parti possono in alternativa scegliere di far decidere la controversia secondo equità.
(4) In alternativa le parti possono decidere di risolvere la controversia in base al Regolamento vigente al momento del deposito della domanda di arbitrato, inserendo la seguente dizione:
"nel rispetto del Regolamento la Camera Arbitrale di Firenze vigente al momento del deposito della domanda di arbitrato."

CLAUSOLA COMPROMISSORIA PER CONTRATTO DI APPALTO

Le controversie concernenti il presente contratto o connesse allo stesso che dovessero insorgere fra le parti, verranno risolte applicando il procedimento di conciliazione e di arbitrato rapido (1) della Camera di Commercio di Firenze in materia di urbanistica, edilizia, lavori pubblici e privati e ambiente, nel rispetto del regolamento vigente al momento della stipula del presente accordo (2).

(1) Trattasi di procedura arbitrale che prevede un Arbitro unico che decide in via rituale secondo diritto con l'emanazione, entro 90 giorni dalla sua accettazione dell'incarico, di un lodo vincolante per le parti.
(2) In alternativa le parti possono decidere di risolvere la controversia in base al regolamento vigente al momento del deposito della domanda di arbitrato, inserendo la seguente dizione:
"nel rispetto del regolamento vigente al momento del deposito della domanda di arbitrato."

COMPROMESSO ARBITRALE

I sottoscritti.....e.....premesso che tra loro è insorta controversia avente ad oggetto.....

Convengono

di deferire tale controversia alla decisione di un *arbitro unico / collegio arbitrale*(1) formato da 3 o più arbitri, comunque in numero dispari, da nominarsi in conformità al Regolamento della Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze, che le parti espressamente dichiarano di conoscere ed accettare.

I sottoscritti convengono che *l'arbitro unico / il collegio arbitrale*(1) deciderà in via *rituale / irrituale*(1), con pronuncia secondo diritto / secondo equità (1), nel rispetto del suddetto Regolamento.

(1) Barrare l'opzione che non interessa.

COMPROMESSO ARBITRALE (comprensivo di arbitrato rapido)

I sottoscritti..... e ..... premesso che tra loro è insorta controversia avente ad oggetto.....

Convengono

di deferire tale controversia alla decisione di un *arbitro unico / collegio arbitrale*(1) formato da 3 o più arbitri, comunque in numero dispari, da nominarsi in conformità al Regolamento della Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze, che le parti dichiarano espressamente di conoscere ed accettare. I sottoscritti convengono che *l'arbitro unico / il collegio arbitrale*(1) deciderà in via *rituale / irrituale*(1), con pronuncia *secondo diritto / secondo equità*(1), nel rispetto del suddetto Regolamento.

Nel caso in cui la controversia non ecceda il valore di € 50.000, le parti convengono di deferire tale controversia alla decisione di un arbitro unico il quale agisce nel rispetto della procedura di Arbitrato Rapido, in via rituale e *secondo diritto / secondo equità*(1) in conformità al Regolamento della Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Firenze, che le parti dichiarano espressamente di conoscere ed accettare.

(1) Barrare l'opzione che non interessa.

PROVINCIA DI FIRENZE
ELENCO DEI COMUNI DIVISI PER SEZIONI DISTACCATE DEL TRIBUNALE ORDINARIO DI FIRENZE

Tribunale di Firenze

Bagno a Ripoli
Barberino Val d'Elsa
Campi Bisenzio
Fiesole
Firenze
Greve
Impruneta
Lastra a Signa
Montespertoli
San Casciano Val di Pesa
Scandicci
Sesto Fiorentino
Signa
Tavarnelle Val di Pesa

Sezione distaccata di Empoli

Capraia e limite
Castelfiorentino
Cerreto Guidi
Certaldo
Empoli
Fucecchio
Gambassi
Montaione
Montelupo Fiorentino
Vinci

Sezione distaccata di Pontassieve

Barberino di Mugello
Borgo San Lorenzo
Dicomano
Figline Val d'Arno
Firenzuola
Incisa Val d'Arno
Londa
Marradi
Palazzuolo sul Senio
Pelago
Pontassieve
Reggello
Rignano sull'Arno
Rufina
San Godenzo
San Piero a Sieve
Scarperia
Vaglia
Vicchio

PROVINCIA DI PRATO
ELENCO DEI COMUNI COMPRESI NELLA CIRCOSCRIZIONE
DEL TRIBUNALE ORDINARIO DI PRATO

Tribunale di Prato

Calenzano
Cantagallo
Carmignano
Montemurlo
Poggio a Caiano
Prato
Vaiano

INDICE ALFABETICO ANALITICO DELLE ATTIVITÀ E DELLE MERCI OGGETTO DI USI

A

Acque minerali, gassose e ghiaccio pag. 73
Affitto fondi rustici pag. 21
Agente agrario pag. 165
Agenzie di viaggio e turismo pag. 172
Agriturismo pag. 173
Agrumi pag. 46
Alberghi e strutture ricettive pag. 169
Alcool e liquori pag. 72
Alimentari al minuto al pezzo pag. 73
Amministrazione condomini pag. 25
Animali da cortile pag. 39
Anticrittogamici, antiparassitari e diserbanti pag. 127
Ascensori ed impianti di sollevamento pag. 163
Assicurazione pag. 145
Assistenze murarie pag. 164
Autocaravan, motocaravan, motorhome pag. 116
Autovetture e motoveicoli pag. 114
Aziende, masserizie, beni mobili in genere pag. 174

B

Banca pag. 143
Birra pag. 73
Bosco di alto fusto pag. 60
Bovini da vita, da latte, da macello pag. 31

C

Cacciagione pag. 60
Caffè, generi coloniali, droghe e spezie pag. 56
Calce, cementi e gesso pag. 121
Calzature pag. 85
Campeggi pag. 172
Cappelli pag. 81
Caravans pag. 116
Carbone coke metallurgico e carboni fossili pag. 136
Carbone vegetale pag. 59
Carni fresche e congelate pag. 62
Carni preparate pag. 63

Carpenteria metallica pag. 158
Carta e cartone ondulati pag. 111
Carta e cartoni pag. 99
Carte speciali per imballaggio e confezioni pag. 110
Cereali minori pag. 44
Colori e vernici pag. 130
Commercio elettronico e internet provider pag. 181
Compensati pag. 97
Compravendita di fondi rustici pag. 21
Compravendita di immobili urbani pag. 17
Comunione tacita familiare pag. 9
Concimi chimici-fertilizzanti pag. 126
Condomini pag. 25
Confezioni in genere di maglieria pag. 83
Confezioni in genere per l'abbigliamento pag. 81
Conserve alimentari pag. 66
Credito pag. 143
Custodia beni mobili pag. 174

D

Demolizioni pag. 154
Distanze degli alberi pag. 167

E

Equini pag. 36
Erbe pag. 47

F

Factoring pag. 146
Farina, semola e sottoprodotti della macinazione pag. 61
Fattore o agente agrario pag. 165
Fattore spicciolo pag. 167
Fiori e piante ornamentali pag. 48
Fiori recisi pag. 48
Fonografi - apparecchi fotografici pag. 108
Foraggi pag. 47
Fotografia pag. 181
Francobolli per collezione e materiale filatelico in genere pag. 175
Frumento pag. 41
Frutta fresca pag. 46
Frutta secca pag. 47

G

Gas di petrolio liquefatti pag. 139

Gas metano compresso in bombole pag. 138
Gas tecnici, compressi, liquefatti e sciolti pag. 136
Granoturco pag. 43
Grassi animali pag. 70
Guanti, ombrelli e accessori pag. 87

I

Imballaggi e confezioni pag. 110
Impermeabilizzazione pag. 158
Impianto di riscaldamento e di condizionamento pag. 162
Impianti elettrici pag. 159
Impianto idraulico ed igienico sanitario pag. 163
Infissi pag. 158
Intonaci pag. 157

L

Lampade e cavi elettrici pag. 140
Lana lavata a fondo pag. 40
Lane gregge pag. 39
Latte e derivati pag. 66
Lavanderia, tintoria e stiratoria di abiti, indumenti, stoffe, etc. pag. 149
Lavori di vetro e cristallo pag. 123
Lavori in paglia ed altre materie vegetali e artificiali da intreccio pag. 87
Lavori in pelle e cuoio pag. 74
Lavori in sughero pag. 99
Leasing pag. 146
Legatoria pag. 109
Legna da ardere pag. 58
Legname rozzo pag. 60
Legno comune pag. 91
Librari pag. 108
Locazione di immobili urbani pag. 17

M

Macchine ad uso agricolo pag. 113
Malte e calcestruzzo pag. 155
Materiali da costruzione pag. 121
Marmo pag. 120
Materie plastiche e gomma pag. 131
Mezzi pesanti pag. 116
Mobili pag. 98
Multimedialità pag. 181

N

Natanti da diporto pag. 115

O

Oggetti d'arte in genere e antichità compresi gioielli e oggetti preziosi pag. 174
Oli minerali lubrificanti pag. 132
Olio di oliva pag. 66
Olio di oliva estratto con solventi pag. 68
Olio di semi pag. 69
Olio lampante pag. 67
Oliva da tavola pag. 46
Opere edilizie e stradali pag. 151
Opere stradali pag. 164
Ortaggi pag. 44
Ovini e caprini pag. 38

P

Paste pag. 62
Patate pag. 44
Pavimenti e rivestimenti pag. 157
Pelli bovine fresche di macello pag. 39
Pelli conciate pag. 74
Pelli di coniglio e di lepre pag. 80
Pelli grezze pag. 74
Pelli pregiate da pellicceria pag. 80
Pelli ovine e caprine pag. 79
Pesce fresco e congelato pag. 60
Pesci preparati pag. 64
Piante da vivaio e da trapianto pag. 53
Piante officinali e coloniali pag. 54
Pietrame grezzo e lavorato pag. 151
Pietre dure pag. 119
Pietre e alabastro lavorato pag. 120
Porcellane, maioliche e terraglie pag. 121
Prestazioni di servizi in agricoltura a mezzo macchine pag. 167
Preziosi pag. 116
Prodotti ausiliari per l'industria tessile pag. 139
Prodotti chimici e fertilizzanti pag. 126
Prodotti dell'industria del tabacco pag. 74
Prodotti della panetteria e prodotti dolciari pag. 62
Prodotti delle industrie della gomma elastica pag. 140

Prodotti delle industrie estrattive pag. 61
Prodotti delle industrie metallurgiche pag. 113
Prodotti farmaceutici, chimici e di profumeria pag. 127
Prodotti ortofrutticoli a pezzo pag. 44
Prodotti surgelati pag. 66
Prodotti tipografici pag. 101
Pubblicità pag. 176

R

Riso pag. 61

S

Saponi e detersivi pag. 127
Scavi e rinterri 154
Sementi pag. 47
Soffitti, tetti e volte pag. 156
Solai pag. 156
Stracci pag. 140
Strumenti musicali pag. 140
Strutture murarie pag. 155
Strutture ricettive extra-alberghiere pag. 171
Stucchi pag. 157
Sughero pag. 60
Suini pag. 37

T

Tinteggiatura pag. 158
Trasporti aerei pag. 181
Trasporti terrestri pag. 181

U

Uova pag. 40
Usufrutto dei boschi pag. 167
Uva da mosto pag. 45

V

Verniciatura infissi pag. 159
Vestiti e biancheria pag. 81
Vini pag. 70

Z

Zucchero pag. 62

INDICE PER MATERIE

TITOLO I

USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

1 - Merce estera pag. 7
2 - Obbligazioni di fare
3 - Offerta secondo gli usi
4 - Luogo di pagamento
5 - Clausola "salvo visita"
6 - Clausola "franco stazione partenza", "franco vagone partenza", "franco frontiera" o "franco vagone transito", "franco vagone nazionalizzato".
7 - Clausola "salvo venduto" pag. 8
8 - Clausola "merce franca magazzino venditore"
9 - Clausola "merce viaggiante"
10 - Mediazione: provvigione

TITOLO II

COMUNIONI TACITE FAMILIARI

CAPITOLO 1 Generalità pag. 11
CAPITOLO 2 Organizzazione pag. 11
CAPITOLO 3 Il patrimonio e la sua divisione pag. 12
CAPITOLO 4 Diritti e doveri dei partecipanti pag. 13
CAPITOLO 5 Recesso pag. 13

TITOLO III

COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

CAPITOLO 1 Compravendita pag. 17
CAPITOLO 2 Locazione pag. 17

TITOLO IV

COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE DI FONDI RUSTICI

CAPITOLO 1	**Compravendita di fondi rustici**	**pag. 21**
CAPITOLO 2	**Affitto di fondi rustici**	**pag. 21**
CAPITOLO 3	**Conduzione a mezzadria**	**pag. 22**
CAPITOLO 4	**Conduzione a colonia parziaria o in compartecipazione**	**pag. 22**
CAPITOLO 5	**Conduzione a colonia miglioritaria**	**pag. 22**
CAPITOLO 6	**Conduzione in enfiteusi**	**pag. 22**
CAPITOLO 7	**Altre forme di conduzione**	**pag. 22**

TITOLO IV BIS

AMMINISTRAZIONE FONDI RUSTICI E URBANI, CONDOMINI COMPRESI

CAPITOLO 1	**Amministrazione condomini**	**pag. 25**

TITOLO V

COMPRAVENDITA DI PRODOTTI

CAPITOLO 1	**Prodotti della zootecnia**	**pag. 31**
	A - Bovini da vita, da latte, da macello:	"
	B - Equini	pag. 36
	C - Suini	pag. 37
	D - Ovini e caprini	pag. 38
	E - Animali da cortile: pollame e conigli	pag. 39
	F - Pelli bovine fresche di macello	
	G - Lane gregge	
	H - Lana lavata a fondo	pag. 40
	I - Uova	
CAPITOLO 2	**Prodotti dell'agricoltura**	**pag. 41**
	A - Frumento, granoturco, cereali minori	
	B - Granoturco	pag. 43
	C - Riso	pag. 44
	D - Cereali minori	
	E - Patate	
	F - Ortaggi	

Commercio all'ingrosso - passaggio dalla produzione al commercio
Commercio all'ingrossso per la vendita sui mercati locali
G - Uva da mosto pag. 45
H - Oliva da tavola pag. 46
I - Agrumi
L - Frutta fresca
Commercio all'ingrosso - passaggio dalla produzione al commercio
Commercio all'ingrosso per la vendita sui mercati locali
M - Frutta secca pag. 47
N - Erbe, sementi e foraggi
O - Fiori e piante ornamentali pag. 48
Fiori recisi
P - Piante da vivaio e da trapianto pag. 53
Q - Piante officinali e coloniali pag. 54
Piante officinali
Caffè, generi coloniali, droghe e spezie pag. 56
R - Droghe e spezie pag. 57
S - Vendita di prodotti ortofrutticoli al minuto a pezzo
CAPITOLO 3 Prodotti della silvicoltura pag. 58
A - Legna da ardere
B - Carbone vegetale pag. 59
C - Legname rozzo pag. 60
D - Sughero
E - Bosco di alto fusto
CAPITOLO 4 Prodotti della caccia e della pesca pag. 60
A - Pesce fresco e congelato
B - Cacciagione
C - Pelli da pellicceria
CAPITOLO 5 Prodotti delle industrie estrattive pag. 61
CAPITOLO 6 Prodotti delle industrie alimentari pag. 61
A - Riso
B - Farina, semola e sottoprodotti della macinazione
C - Paste pag. 62
D - Prodotti della panetteria e prodotti dolciari
E - Zucchero
F - Carni fresche, congelate, preparate e frattaglie
Commercio all'ingrosso delle carni fresche e congelate
Carni preparate pag. 63
G - Pesci preparati pag. 64
Merluzzi
Altri pesci pag. 65

	H - Prodotti surgelati	pag. 66
	I - Conserve alimentari	
	L - Latte e derivati	
	M - Olio di oliva	
	Olio lampante	pag. 67
	Olio di oliva estratto con solventi	pag. 68
	N - Oli e grassi vegetali per usi alimentari e industriali	pag. 69
	Olio di semi	
	O - Oli e grassi animali per usi alimentari e industriali	pag. 70
	Grassi animali	
	P - Vini	
	Q - Alcool e liquori	pag. 72
	R - Birra	pag. 73
	S - Acque minerali, gassose e ghiaccio	
	T - Vendita di prodotti alimentari al minuto a pezzo	
CAPITOLO 7	**Prodotti dell'industria del tabacco**	**pag. 74**
CAPITOLO 8	**Prodotti dell'industria delle pelli**	**pag. 74**
	A - Pelli conciate	
	B - Lavori in pelle e cuoio	
	C - Pelli grezze	
	Pelli salamoiate da macello	
	Pelli bovine grezze esotiche di imbarco o viaggianti e pelli pregiate grezze salate da allevamento e selvatiche	pag. 77
	Pelli bovine grezze esotiche pronte in Italia magazzino estero e nazionalizzato	pag. 79
	Pelli ovine e caprine	
	Pelli di coniglio e di lepre	pag. 80
	Pelli pregiate da pellicceria	
CAPITOLO 9	**Prodotti dell'industria tessile**	**pag. 81**
CAPITOLO 10	**Prodotti delle industrie dell'abbigliamento e dell'arredamento**	**pag. 81**
	A - Cappelli	
	B - Vestiti e biancheria	
	Confezioni in genere per l'abbigliamento	
	Confezioni in genere di maglieria	pag. 83
	C - Calzature	pag. 85
	D - Guanti, ombrelli e accessori	pag. 87
	E - Lavori in paglia e altre materie vegetali e artificiali da intreccio	
	Materie prime	
	Semilavorati	pag. 89
	Prodotti finiti	pag. 90

CAPITOLO 11	**Prodotti dell'industria del legno**	**pag. 91**
	A - Legno comune	
	Legname da lavoro	
	Semilavorati	pag. 97
	B - Compensati	
	C - Mobili e infissi	pag. 98
	Mobili	
	Infissi	
	D - Lavori in sughero	pag. 99
CAPITOLO 12	**Prodotti delle industrie della carta, poligrafiche e fotocinematografiche**	**pag. 99**
	A - Carta e cartoni	
	B - Prodotti tipografici	pag. 101
	C - Fonografi - Apparecchi fotografici	pag. 108
	D - Libri	
	E - Legatoria	pag. 109
	F - Imballaggi e confezioni	pag. 110
	G - Carte speciali per imballaggio e confezioni e imballaggi di carta speciale	
	H - Carta e cartone ondulati e imballaggi di carta e cartone ondulati	pag. 111
CAPITOLO 13	**Prodotti delle industrie metallurgiche**	**pag. 113**
CAPITOLO 14	**Prodotti delle industrie meccaniche**	**pag. 113**
	A - Macchine e apparecchi diversi - Macchine ad uso agricolo	
	Macchine per uso ufficio e familiare	pag. 114
	Macchine utensili e per l'industria, macchine per uso ufficio e familiare	
	B - Mezzi di trasporto	
	Autovetture e motoveicoli	
	Natanti da diporto	pag. 115
	Caravans	pag. 116
	Autocaravan, motocaravan, motorhome	
	Mezzi pesanti	
CAPITOLO 15	**Prodotti delle industrie della trasformazione dei minerali non metalliferi**	**pag. 116**
	A - Perle, gemme e pietre preziose naturali e sintetiche	
	Preziosi	
	Pietre dure	pag. 119
	B - Marmo - Pietre e alabastro lavorato	pag. 120
	C - Calce, cementi e gesso	pag. 121
	D - Materiali da costruzione	

E - Porcellane, maioliche e terraglie - Ceramiche artistiche e comuni
F - Lavori in vetro e cristallo pag. 123
Articoli di vetro
Vetro in lastre pag. 124
CAPITOLO 16 Prodotti delle industrie chimiche pag. 126
A - Concimi chimici - Fertilizzanti
B - Anticrittogamici, antiparassitari e diserbanti pag. 127
C - Saponi e detersivi
D - Prodotti farmaceutici chimici e di profumeria
E - Colori e vernici pag. 130
F - Materie plastiche e gomma pag. 131
G - Derivati dalla distillazione del petrolio e del carbone pag. 132
Oli minerali lubrificanti
Oli minerali pag. 134
Carbone coke metallurgico e carboni fossili pag. 136
H - Gas compressi, liquefatti e sciolti
Gas tecnici
Gas metano compresso in bombole pag. 138
Gas di petrolio liquefatti pag. 139
I - Prodotti ausiliari per l'industria tessile

CAPITOLO 17 Prodotti dell'industria della gomma elastica pag. 139
CAPITOLO 18 Prodotti di industrie varie pag. 140
A - Lampade e cavi elettrici
B - Strumenti musicali
C - Stracci

TITOLO VI

CREDITO, ASSICURAZIONI, FACTORING E LEASING

CAPITOLO 1 Usi bancari pag. 143
CAPITOLO 2 Uso delle assicurazioni pag. 145
CAPITOLO 3 Usi del factoring pag. 146
CAPITOLO 4 Usi del leasing pag. 146

TITOLO VII

ALTRI USI

CAPITOLO 1 Prestazioni varie di opere e servizi **pag. 149**

A - Lavanderia, tintoria e stiratoria di abiti, indumenti, stoffe, etc.

Lavatura e pulitura a secco e ad acqua di abiti, indumenti, stoffe

Lavatura di biancheria pag. 150

Noleggio e lavatura di biancheria

Lavanderia a gettoni

B - Opere edilizie e stradali

Pietrame grezzo e lavorato

Contrattazione e misurazione delle pietre e altri minerali pag. 152

Scavi e rinterrri pag. 154

Demolizioni

Malte e calcestruzzo pag. 155

Strutture murarie

Solai pag. 156

Soffitti, tetti e volte

Intonaci pag. 157

Stucchi

Pavimenti e rivestimenti

Impermeabilizzazione pag. 158

Infissi

Carpenteria metallica

Tinteggiatura

Verniciatura infissi pag. 159

Impianto elettrico in genere

Impianti elettrici, elettrodomestici, radio, televisori, materiale elettrico e riparazione di impianti di antenna singoli e condominiali pag. 160

Impianto di riscaldamento e di condizionamento pag. 162

Impianto idraulico ed igienico sanitario pag. 163

Ascensori ed impianti di sollevamento

Assistenze murarie

Opere stradali pag. 164

C - Usi speciali in agricoltura e silvicoltura pag. 165

Istituti speciali per la migliore gestione patrimoniale in collaborazione fra piccoli imprenditori agricoli

Fattore o agente agrario

Fattore spicciolo pag. 167

Usufrutto dei boschi
Distanze degli alberi
Prestazione di servizi in agricoltura a mezzo macchine
D - Usi vigenti negli esercizi alberghieri pag. 169
Alberghi
Strutture ricettive extra-alberghiere pag. 171
Campeggi pag. 172
Agriturismo pag. 173
Agenzie di viaggio e turismo
E - Beni mobili pag. 174
Aziende, masserizie, beni mobili in genere
Custodia beni mobili
Oggetti d'arte in genere ed antichità compresi gioielli e oggetti preziosi
Francobolli per collezione e materiale filatelico in genere pag. 175
F - Pubblicità pag. 176
Nuovi termini pag. 180
CAPITOLO 2 Usi marittimi pag. 181
CAPITOLO 3 Usi dei trasporti terrestri pag. 181
CAPITOLO 4 Usi dei trasporti aerei pag. 181
CAPITOLO 5 Usi nella multimedialità pag. 181
CAPITOLO 6 Usi della fotografia pag. 181
CAPITOLO 7 Commercio elettronico e internet provider pag. 181

APPENDICE

1 - Tavole di ragguaglio di pesi e misure locali pag. 185

2 - Definizione dei termini commerciali secondo la Camera di Commercio Internazionale pag. 190

3 - Servizio di Conciliazione della Camera di Commercio di Firenze *Regolamento* pag. 276

4 - Clausole conciliative della Camera di Commercio di Firenze pag. 280

5 - Camera Arbitrale della Camera di Commercio Firenze *Regolamento* pag. 282

6 - Clausole compromissorie e compromesso arbitrale pag. 300

7 - Elenco dei comuni divisi per sezioni distaccate del Tribunale ordinario di Firenze e Prato pag. 304

A cura dell' Ufficio Tutela e regolazione del mercato
Progetto grafico: Pasquale Ielo
Impaginazione: Daniele Pelacani - Elena Notari
Stampa: Ercoli e Lombardi - Pontassieve (FI)
© Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Firenze, 2005
È vietato manipolare o riprodurre con qualsiasi mezzo i contenuti della presente pubblicazione senza una esplicita autorizzazione scritta della Camera di Commercio di Firenze.
Finito di stampare: Agosto 2005

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
FIRENZE

Informazioni:

Ufficio Tutela e regolazione del mercato
Piazza dei Giudici 3 - 50122 Firenze
Tel. 055 2795 266 / 295 / 372
Fax 055 2795244
regolazione.mercato@fi.camcom.it

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
FIRENZE