



Camera di Commercio
Latina

RACCOLTA DEGLI USI VIGENTI IN PROVINCIA DI LATINA

TITOLO I
USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE
QUALIFICHE

Agenti e Rappresentanti di Commercio

L'attività di agente e rappresentante di commercio è esercitata dagli iscritti, e non, nell'apposito albo tenuto dalla Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura secondo la disciplina di cui alla L. n. 204 del 3 maggio 1985 e successive modifiche e del relativo regolamento camerale.

L'agente o il rappresentante di commercio è pagato a provvigione secondo quanto stabilito negli accordi collettivi.

Procacciatore d'affari

Il Procacciatore di affari, a differenza dell'agente e rappresentante di commercio, è colui che occasionalmente, senza vincoli di stabilità e con libertà di agire, raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole a colui il quale gli ha conferito l'incarico. Non esistendo nessuna regolamentazione, l'unico obbligo per il procacciatore d'affari è l'iscrizione nel Registro delle Imprese tenuto presso la Camera di Commercio.

Il Procacciatore di affari è retribuito con una provvigione che viene stabilita fra le parti.

Piazzista

E' colui il quale è abitualmente incaricato, con vincolo di dipendenza da una ditta, di recarsi in determinate zone per la collocazione di articoli trattati dalla ditta medesima.

CLAUSOLE PRINCIPALI

“A fiamma e fuoco”

Quando nelle contrattazioni di prodotti agricoli o di bestiame è usata la clausola “ a fiamma e fuoco” la vendita si intende effettuata senza alcuna garanzia, a tutto rischio e pericolo del compratore.

“ A saldo”

La dicitura “a saldo” è usata per indicare la liquidazione definitiva, la chiusura della partita.

Caparra

E' d'uso, nelle contrattazioni in genere, il versamento di una caparra che costituisce garanzia di impegno. Pertanto il contraente che ha versato la somma se recede dal contratto perde la somma versata; invece colui che ha ricevuto la somma se recede dal contratto, è tenuto a restituirla in misura doppia.

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

Effetto

Nella pratica commerciale la parola "effetto" è intesa equivalente alla parola "cambiale".

Merce "franco magazzino venditore" o "franco magazzino compratore"

Con la clausola "merce franco magazzino venditore" la merce è venduta e consegnata al compratore libera da ogni spesa nel magazzino del venditore. Il compratore è tenuto a ritirarla dal magazzino medesimo; qualora però egli desideri che la merce sia messa a disposizione in luogo diverso, ed il venditore accetti, resta a suo carico ogni ulteriore spesa e la merce viaggia a suo rischio e pericolo.

Se la merce viene venduta "franco magazzino compratore", è il venditore che deve provvedere con propri mezzi alla consegna nel magazzino del compratore.

Pagamento "a contanti"

Qualora nelle contrattazioni le parti non determinino il momento del pagamento e non sia implicito il riferimento alla pratica adottata per gli altri affari in genere in precedenza conclusi, il silenzio equivale a mutuo accordo sul pagamento "a contanti", e cioè alla consegna della merce.

Stretta di mano

In occasione delle contrattazioni verbali in fiera o altrove, relative a compravendita di animali o di merci agricole, è in uso anche la "stretta di mano" tra le parti.

Con tale atto si vuole dimostrare l'accordo raggiunto al termine della contrattazione; di solito, subito dopo il compratore appone il suo segno sugli animali o preleva un campione delle merci acquistate.

MEDIAZIONE IN GENERE

L'esercizio professionale della mediazione, è subordinata all'iscrizione nel Ruolo istituito presso la Camera di Commercio. La provvigione compete solo a coloro che sono iscritti nell'apposito Ruolo e nel Registro delle Imprese.

La misura della provvigione e la proporzione in cui questa deve gravare su ciascuna delle parti sono determinate dagli usi locali.

E' valido il patto di esclusiva e quello di irrevocabilità temporanea che esclude la possibilità di recesso prima del decorso del periodo stabilito e quindi, ricorrendo a tali patti, il mediatore avrà diritto alla provvigione sia nell'ipotesi in cui l'affare sia concluso anche senza il suo intervento, sia in quella di revoca anticipata dell'incarico.

Spettanza e corresponsione della provvigione

Il diritto alla provvigione si matura con l'effettiva conclusione dell'affare ad opera del mediatore (1), sia che essa avvenga in forma scritta che in forma verbale.

Quando per l'esistenza e la validità e del contratto è stata scelta la forma scritta, la provvigione spetta al mediatore soltanto dopo la sottoscrizione del contratto preliminare di vendita e/o dell'atto da parte dei contraenti.

Ripartizione della provvigione a carico dei contraenti

In difetto di patti contrari o di usi contrari relativi a singoli settori merceologici, la provvigione è a carico di ciascuno dei contraenti in parti uguali.

I contraenti si obbligano verso il mediatore soltanto per la propria quota di compenso e non rispondono, perciò, in solido dell'intero ammontare.

Provvigione non dovuta

Non è tenuto a pagare la provvigione chi ha preventivamente dichiarato al mediatore che non intende valersi della sua opera o chi ha convenuto con il mediatore che la provvigione è a carico di una sola delle parti.

Provvigione per la permuta di beni immobili

Se il mediatore interviene in un contratto di permuta, il compenso per la sua opera gli è dovuto tenendo presente il valore più alto attribuito ad uno dei beni oggetto della contrattazione.

Rimborso spese

Il compenso corrisposto al mediatore è sempre comprensivo delle spese normalmente occorrenti per l'attività espletata (esempio spese per l'accompagnamento, per la visita degli appartamenti, per i cartelli esposti su vetrine o portoni, per le spese telefoniche ecc.) e da lui sostenute per far concludere il contratto.

Le ulteriori spese (quali le perizie espletate da un professionista, le consulenze legali, i frazionamenti immobiliari, le forme pubblicitarie eccedenti la normalità), sono liquidate a parte purchè siano state preventivamente autorizzate e documentate.

Le spese anzidette gravano sulla parte che le ha autorizzate e sono dovute anche se il contratto non viene concluso.

Pluralità di mediatori

Se nella conclusione di un contratto o di una transazione intervengono più mediatori, le parti contraenti sono tenute a corrispondere un solo compenso che viene diviso in parti uguali tra mediatori intervenuti.

Responsabilità del mediatore

In genere, il mediatore non risponde del buon esito dell'affare concluso con il suo intervento. Nulla può addebitarsi al mediatore:

- 1- se il compratore non è puntuale nei pagamenti o non paga alla scadenza o non ritira la merce,
- 2- se il venditore non consegna la merce o consegna merce difettosa o non si attiene ai termini contrattuali e di consegna,
- 3- se il contratto cessa per mutuo dissenso,
- 4- in ogni altra ipotesi di inadempimento da parte del compratore o del debitore.

TITOLO II
COMUNIONI TACITE FAMILIARI
GENERALITA'

Nei Comuni della Provincia di Latina, ove non debbano trovare applicazione per ragioni temporali, le limitazioni derivanti dall'ultimo comma dell'art. 230 bis c.c., le comunioni tacite familiari, nell'esercizio dell'agricoltura, sono regolate dagli usi di cui appresso.

Nelle comunioni tacite familiari per l'agricoltura per le quali, invece, debba trovare applicazione l'art.230-bis, ultimo comma, del codice civile, gli usi richiamati trovano applicazione solo se non in contrasto con le disposizioni vincolanti di cui ai precedenti commi dello stesso articolo.

Per le famiglie stabilitesi in Provincia di Latina, ma provenienti da altre regioni italiane, in modo particolare dal Veneto, dall'Emilia Romagna, non vale il principio della territorialità degli usi e costumi, bensì quello personale della famiglia d'origine, che i componenti la comunione usano ancora oggi seguire, come confermato dalla giurisprudenza in merito.

Si premette anche che per la nascita, l'esistenza e l'organizzazione di dette comunioni tacite familiari è sufficiente la libera consociazione familiare nella coltivazione del podere, anche senza un patrimonio iniziale proveniente da eredità od altro titolo, essendo sufficiente la comune attività di lavoro, i cui titoli, anche se diversi in rapporto alle attitudini dei singoli componenti, confluiscono nella formazione di un unico peculio destinato indivisibilmente ai bisogni dell'intera comunità ed all'eventuale acquisto di beni nell'interesse del consorzio familiare.

Scopo della comunione tacita familiare (c.t.f.) è quello di esercitare la coltivazione di un podere o di un bosco o l'allevamento del bestiame o l'esercizio di un'attività connessa con l'agricoltura, eccezionalmente di due o più poderi, siano essi presi in fitto, di proprietà comune o condotti in altra forma.

Organizzazione

Per consuetudine, la comunione tacita familiare ha un capo detto "capofamiglia".

Egli rappresenta la famiglia colonica di fronte ai terzi, organizza, dirige, assegna e coordina i lavori, amministra il patrimonio e, talvolta, dirige le controversie che sorgono tra i componenti la comunione.

Se la famiglia colonica è composta di una sola stirpe o ceppo, il suo capo naturale è l'ascendente; se è formata da più stirpe o ceppi, il capo è scelto di comune accordo dai partecipanti alla comunione.

Nelle comunioni tra padre e figli le funzioni di capo spettano al padre il quale, tuttavia, per ragioni di età, di salute o per altre cause, può delegarle ad uno dei figli.

Nelle comunioni tra fratelli, invece, il capofamiglia è il fratello più anziano.

La capofamiglia coadiuva il capo nell'esercizio di alcune attività. Tra l'altro amministra la bassa corte e provvede alla necessità della casa.

Essa è la moglie del capo, se nella comunione vi è un solo ceppo; se, invece, vi sono più ceppi, è la donna più anziana, anche se di ramo diverso da quello del capofamiglia.

Anche la capo famiglia, però, può essere designata di comune accordo dai partecipanti alla comunione di età superiore ai 18 anni.

Nel caso di terreni condotti a mezzadria, il capofamiglia deve essere di gradimento del concedente. I rapporti tra di essi sono regolati dal patto colonico e dagli usi.

La potestà conferita al capofamiglia può essere revocata dai partecipanti per incapacità o colpa grave.

Il capofamiglia nell'espletamento delle sue mansioni si consulta con gli altri membri della comunione e riferisce sugli affari conclusi.

Il capofamiglia provvede all'indirizzo delle coltivazioni ed alla organizzazione dei lavori agricoli, assegnando le mansioni ai vari membri e dirigendo, coordinando e controllando l'esecuzione, rendendo conto della gestione a chiusura della annata agraria.

Il rendiconto, però, deve essere necessariamente dato in caso di recesso di uno dei membri della comunione oppure quando sia chiesto in occasione di perdite.

Patrimonio e sua divisione

Il patrimonio della c.t.f. si considera costituito:

- a) dal capitale vecchio;
- b) dal capitale nuovo;
- c) dai frutti pendenti.

Il capitale vecchio è quello ereditario o messo in comune al momento della costituzione della comunione.

Esso è normalmente costituito dalle scorte morte, dalle macchine, dagli attrezzi, dagli utensili vari, dai vasi vinari, dal bestiame anche di bassa corte, dal mobilio e dal denaro. In genere, cioè, è formato dai beni antichi ed originari di coloro che costituiscono la comunione, siano essi fratelli, consanguinei o soltanto soci.

Nei confronti dei figli, il capitale vecchio è costituito dal complesso dei beni esistenti anteriormente al compimento del 18° anno di età del primo nato da uno dei partecipanti originari.

Qualora non sia possibile accertare il capitale vecchio nel modo sopra detto, si presume che esso sia uguale al 50% del capitale esistente al momento della divisione, al netto del frutto pendente.

Il capitale vecchio, comunque determinato, vien poi maggiorato con una percentuale che varia dal 10% al 15% dell'importo del capitale nuovo in relazione alla durata della comunione.

La percentuale anzidetta è detratta dall'importo del capitale nuovo sempre al netto del frutto pendente.

Fanno anche parte del capitale vecchio tutte le passività ereditate dai genitori o dai soci premorti.

Il capitale nuovo è rappresentato da tutti i beni conseguiti con l'uso del capitale vecchio e con l'attività dei componenti la famiglia.

In particolare, il capitale nuovo è costituito dalla rendite e dall'aumento del capitale vecchio, nessun bene escluso, diminuito delle sole spese sostenute per sopperire alle necessità familiari.

Il capitale nuovo si calcola valutando il capitale attuale diminuito del capitale vecchio, del frutto pendente e delle spese della famiglia, come detto innanzi.

Il frutto pendente è costituito da tutti i prodotti dell'annata compreso il denaro liquido accumulato durante l'anno ed ancora indiviso al netto delle spese di gestione.

I beni mobili ed immobili acquistati con denaro della comunione, nel corso della comunione stessa, rientrano nel patrimonio nuovo, anche se all'atto dell'acquisto, essi vengono intestati soltanto ad uno o più membri della famiglia.

Per consuetudine non entrano a far parte del patrimonio comune e restano di piena proprietà e godimento dei rispettivi proprietari i beni e gli oggetti di uso personale, il corredo delle spose, i regali, le donazioni e le eredità ricevute a titolo personale.

Oltre alla dote delle donne, restano pure esclusi dalla comunione i beni apportati dalle donne che entrano a far parte della famiglia a seguito di matrimonio.

La divisione del patrimonio fra i componenti la famiglia avviene nel modo seguente:

- 1) nella divisione del capitale vecchio partecipano i soli ceppi familiari di origine (stirpi);
- 2) nella divisione del capitale nuovo partecipano tutti i membri della famiglia che hanno compiuto il diciottesimo anno di età, secondo gli anni di lavoro di ognuno (per i maschi $\frac{4}{4}$ e per le donne $\frac{2}{4}$ di unità per ogni anno) e per tanti dodicesimi quanti sono i mesi, per gli anni non interamente compiuti. Anche gli invalidi ed i dementi partecipano alla divisione con diritti pari agli abili ed ai sani di mente;
- 3) nella divisione del reddito dell'ultimo anno e dei frutti pendenti ogni partecipante alla comunione concorre secondo il contributo di lavoro dato ed in base alle cosiddette "bocche".

Le persone entrate a far parte della comunione nell'anno stesso in cui avviene la divisione partecipano a questa con diritto a tanti dodicesimi quanti sono i mesi trascorsi dal loro ingresso nella comunione.

Per gli invalidi ed i dementi, vale quanto già detto per il patrimonio nuovo.

Ai ragazzi di ambo i sessi, sino all'età di 14 anni, non si assegna generalmente alcuna parte. Fanno eccezione quei ragazzi che, per necessità familiari o per altre ragioni, sono addetti fin da piccoli alla custodia del bestiame.

Se esistono passività formate in comune dai soci, esse si sottraggono dall'attivo del patrimonio prima di procedere all'assegnazione delle relative quote.

Se fra gli oggetti da dividersi trovasi qualche cosa indivisibile (ad es. un quadro, un mobile antico di valore, ecc.) se ne fa la stima, si estrae a sorte tra i soci e si conguaglia il suo valore con denaro o con altre masserizie.

Le scritture, i documenti e simili, i quali non sono suscettibili di divisione, si danno in custodia al capofamiglia od al socio che dà maggiore affidamento per la sua istruzione o per la sua rettitudine.

Diritti e doveri dei partecipanti

Ogni partecipante alla comunione ha l'obbligo di contribuire con il proprio lavoro al miglior andamento dell'azienda e di dedicare tutta la sua attività, secondo le proprie capacità, alla coltivazione del podere ed alle attività ad esso connesse, secondo le direttive del capofamiglia.

Qualora con il consenso del capofamiglia, qualcuno svolga attività personale particolare, gli utili provenienti da questa sua attività sono di spettanza della famiglia e concorrono alla formazione del capitale nuovo. I salari ed i guadagni percepiti debbono, comunque, essere versati al capofamiglia.

I componenti la comunione sono tenuti, senza limiti, alla mutua assistenza in caso malattia, infortuni, sinistri ed altro.

Le pensioni, le rendite delle pensioni liquidate ed i sussidi comunque percepiti dai componenti la comunione e gli emolumenti percepiti per atti di valore restano di esclusiva pertinenza degli onorati.

I partecipanti alla comunione hanno diritto al soddisfacimento delle normali necessità di vita, all'eventuale rendiconto annuale ed alla ripartizione degli eventuali utili.

L'appartenenza alla comunione comporta comunanza di abitazione e di mensa.

Il componente la comunione tacita familiare che si assenta per compiere il servizio militare obbligatorio è considerato presente.

E' considerato presente anche il componente la famiglia che si assenta temporaneamente per motivi di forza maggiore.

Se, invece, il servizio militare e volontario, è considerato come un impiego assunto consensualmente.

I partecipanti alla comunione hanno diritto di godere dei beni di essa in proporzione ai propri bisogni.

Gli utili derivanti dai lavori svolti temporaneamente da un partecipante fuori dell'azienda devono essere versati alla comunione.

Questa può anche elargire a detto partecipante una regalia.

Quando un membro della comunione abbandona i lavori del podere per darsi ad un'arte o ad una qualsiasi professione, in generale, gli viene liquidato, secondo le possibilità della famiglia, quanto di sua spettanza. Tuttavia, previo accordo di tutti gli altri partecipanti, si può anche consentirgli di rimanere ancora nella comunione per uno o due anni, qualora, però, metta in comune il suo guadagno e questo sia in tale proporzione da corrispondere al costo del lavoro che avrebbe fatto con le sue braccia e valga a supplire le spese occorrenti per la coltivazione del terreno.

In tal caso, essendo considerato come appartenente sempre alla comunione, è partecipe, all'atto della divisione, come tutti gli altri partecipanti, non solo per la sua quota di raccolto, ma anche per l'incremento del patrimonio verificatosi durante la sua assenza.

Non possono gravare sulla comunione le spese fatte per perdite al gioco o per reati che offendono la moralità e il decoro delle persone. Anche se tali spese sono anticipate dalla comunione, vengono sempre imputate al socio che le ha direttamente causate.

Recesso, scioglimento, allontanamento

E' facoltà di un componente la famiglia o di un intero nucleo di staccarsi dalla comunione.

Il recesso può avvenire in qualsiasi momento. Tuttavia, affinché il recedente possa pretendere il riconoscimento e la liquidazione dei suoi diritti deve prendersi licenza dal capofamiglia qualche settimana prima del termine stabilito per la disdetta colonica, se si tratta di famiglia mezzadrile o di sei mesi prima della scadenza del contratto di fitto oppure, se trattasi di coltivatori diretti, prima della scadenza dell'annata agraria. E' d'uso, che al recedente la comunione liquidi quanto a lui spetta del patrimonio nuovo esistente al momento del recesso e dei frutti dell'annata. Se il recedente è uno dei primi conferenti, gli spetta anche la sua quota di patrimonio vecchio. La comunione si scioglie per mutuo consenso o per sopravvenuta impossibilità di esercitare l'attività agricola.

La divisione del patrimonio, in caso di scioglimento, è operata fra tutti, per quanto si riferisce al capitale nuovo, mentre il patrimonio vecchio torna in proprietà dei primi costituenti, secondo le loro quote possessorie. Se durante la vita della comunione un terreno od altro bene sia stato assegnato per lavorazione ad un determinato membro della comunione o sia stato da lui adoperato, non per questo il terreno od il bene spettano, al momento della divisione, a tale membro, ma è in uso che sia riconsiderato tutto in comune agli effetti della divisione.

E' anche in uso, rigorosamente osservato, che al sostentamento dei vecchi, degli invalidi, dei nonni e dei genitori si provveda in comune.

Alle ragazze che si sposano viene usualmente assegnato il corredo, a spese della comunione.

Generalmente tale assegnazione vien fatta al momento in cui le ragazze raggiungono il diciottesimo anno di età.

Il corredo deve essere di entità adeguata alle condizioni economiche della famiglia, avuto riguardo alle abitudini seguite dalla stessa in casi analoghi precedenti.

Alle nubili dai 12 ai 18 anni spetta un corredo gradatamente proporzionale.

I mobili ed il denaro dato alla ragazza che si marita non superano, generalmente, il valore della bocca; a lei non spetta alcuna quota dei generi alla cui produzione ha contribuito. Nel caso in cui i mobili ed il denaro dato alla ragazza siano complessivamente inferiori al valore della bocca, la famiglia è tenuta a corrispondere la differenza. La dote costituita a favore della nubenda è considerata come un acconto sulla successione, valutata al momento del matrimonio. Con questo,

cioè, non si intendono tacitare i diritti delle donne che per matrimonio si staccano dalla comunione, salvo il caso che la tacitazione sia espressamente convenuta o la dote corrisponda alla quota del patrimonio spettante. Le spese per il pranzo nuziale e simili fanno carico alla comunione. Per i maschi la comunione è tenuta a concorrere alle spese inerenti al matrimonio.

TITOLO III
COMPRAVENDITA E LOCAZIONE IMMOBILI URBANI

Capitolo 1
COMPRAVENDITA

Mediazione

Il compenso usualmente corrisposto al mediatore da ciascuna delle parti all'atto della conclusione dell'affare è nella misura del 3% oltre l'I.V.A.

Capitolo 2
LOCAZIONE

A) Locazione di appartamenti ad uso abitazione

Forma del contratto

Il contratto è redatto in forma scritta. Sono consentiti in forma verbale i contratti aventi per oggetto locazioni di durata inferiore a 30 giorni.

Le spese di registrazione sono per metà a carico del conduttore e per metà a carico del locatore anche se la registrazione - come avviene di consueto - è fatta a cura del proprietario dell'appartamento.

Durata del contratto

Fermo restando il limite stabilito dalla legge, le parti possono contrattare liberamente sul prosieguo della locazione.

Deposito cauzionale

Il conduttore è tenuto a corrispondere il deposito cauzionale, il quale non è mai superiore all'ammontare di tre mesi di locazione. Usualmente è di due mesi.

Anticipata risoluzione del contratto.

I danni per l'anticipata risoluzione del contratto, senza giustificato motivo, sono a carico di colui che ha determinato tale risoluzione.

Talvolta, però, tali danni si usano stabilire e ripartire bonariamente tra le parti, a loro discrezione.

Forma della consegna e riconsegna

L'inquilino prende possesso dei locali con il ritiro delle chiavi.

La riconsegna dell'immobile avviene a fine locazione, con una tolleranza di tre o cinque giorni al massimo, tramite la consegna delle chiavi nelle mani del locatore o di persona da lui appositamente designata.

Obblighi dell'inquilino

Il conduttore ha l'obbligo di pagare il canone di locazione, che viene corrisposto secondo gli accordi fra le parti con mensilità anticipata entro i primi cinque giorni del mese di riferimento.

Il conduttore ha, inoltre, l'obbligo di tenere l'appartamento con la cura del buon padre di famiglia, di impedire che in esso si svolgono giochi d'azzardo, riunioni o manifestazioni offensive alla morale o, comunque, non consentite dalla legge.

Tranne che il contratto non disponga diversamente o quando il contratto sia concluso verbalmente, è uso che il conduttore non possa subaffittare l'appartamento. Ha invece, salvo patto contrario, facoltà di sublocare l'immobile alle condizioni di legge.

Il conduttore è tenuto a permettere la visita dei locali agli eventuali nuovi inquilini espressamente indicati dal proprietario o accompagnati da questo. La visita può effettuarsi durante i mesi di preavviso, nei giorni o nelle ore stabilite di comune accordo, escluse le ore serali o notturne, nonché quelle abitualmente destinate ai pasti ed al riposo pomeridiano nella stagione primaverile ed estiva. L'inquilino non può apportare modifiche, miglioramenti ed innovazioni sostanziali ai locali, senza il preventivo consenso del locatore. Nelle ipotesi di miglioramento o addizione, trovano applicazione le disposizioni di legge.

Mediazione

Il compenso del mediatore è pari ad una mensilità, oltre l'i.v.a., da ciascuna delle parti. Nel caso di locazione stagionale, il compenso è pari al 10%, oltre l'i.v.a. del canone pattuito da ciascuna delle parti. Qualora la locazione sia inferiore a 30 giorni, la percentuale è del 10%, oltre l'i.v.a., corrisposta da ciascuna delle parti.

B) Locazione di camere mobiliate

Forma del contratto

Il contratto è redatto in forma scritta. Sono consentiti in forma verbale quei contratti aventi per oggetto locazioni di durata inferiore a 30 giorni.

Durata

Fermo restando il limite stabilito dalla legge, le parti possono contrattare liberamente sul prosieguo della locazione.

Disdetta e tacita rinnovazione del contratto

La disdetta viene data usualmente con il preavviso di otto giorni.

In mancanza di disdetta, la locazione delle camere mobiliate resta tacitamente confermata per un periodo di tempo pari a quello originariamente convenuto.

Anticipata risoluzione del contratto

In caso di anticipata risoluzione del contratto per fatto addebitabile al conduttore, lo stesso perde il deposito cauzionale.

Obblighi dell'inquilino

Obbligo principale dell'inquilino è quello di pagare il canone, che in tutti i Comune della Provincia, viene usualmente corrisposto in via anticipata.

Mediatore

Il compenso del mediatore è pari ad una mensilità, oltre l'i.v.a., corrisposta da ciascuna delle parti. Nel caso di locazione stagionale, compenso è pari al 10% del canone pattuito, oltre i.v.a., da ciascuna delle parti. Qualora la locazione sia inferiore a 30 giorni, la percentuale è del 10% oltre l'i.v.a., da ciascuna delle parti.

C) Locazione di vani destinati ad uso diverso da quello di abitazione

Forma del contratto

Premesso che alla presente lettera si applicano le disposizioni di legge vigenti, va precisato che l'affitto di locali destinati ad attività economiche professionali artigiane, industriali, commerciali, ecc. e, comunque ad uso diverso dalla abitazione, si conclude sempre per iscritto.

Obblighi dell'inquilino

Per gli obblighi che incombono sul conduttore di stabili o locali destinati ad attività economiche e professionali valgono gli stessi usi che si praticano nel caso degli immobili destinati ad abitazione. E' sempre vietato il subaffitto, come pure è vietata una destinazione diversa da quella specifica resa nota dal conduttore al momento della presa di possesso dei locali.

Mediatore

Il compenso usualmente corrisposto al mediatore è pari ad una mensilità, oltre l'i.v.a., per ciascuna delle parti.

Capitolo 3.

IL MANDATARIO A TITOLO ONEROSO NEL SETTORE IMMOBILIARE

Già da alcuni anni nelle città turistiche della nostra provincia in special modo nelle isole ponziane, in luogo della mediazione turistica si usa utilizzare il mandato a titolo oneroso per la gestione degli immobili turistici (case e appartamenti per vacanze). Dal mediatore immobiliare va tenuto distinto il mandatario a titolo oneroso che opera nel settore immobiliare, questi riceve l'incarico da una sola parte (in genere il proprietario dell'immobile), del quale tutela gli interessi e dal quale solamente è legittimato a pretendere il compenso.

L'Agente Immobiliare iscritto nella sez. A del Ruolo tenuto dalla Camera di Commercio, identifica e tutti gli operatori nel settore della compravendita, locazione, cessione di aziende, mentre il Mandatario a titolo oneroso iscritto nella sez. C, in forza di mandato, gestisce immobili per conto dei proprietari soprattutto nel settore degli appartamenti e case per vacanza (settore turistico-immobiliare).

Il mandatario a titolo oneroso, in forza di mandato del proprietario, stipula per conto dello stesso i contratti di locazione (in genere settimanali) con i turisti, incamera il canone, si occupa di provvedere all'accoglienza e all'accompagnamento presso gli immobili ecc. ecc.

Il mandatario a titolo oneroso non percepisce una provvigione dal turista, bensì, percepisce un compenso solo da colui che gli ha conferito il mandato (il proprietario dell'immobile), che viene usualmente liquidato all'atto della rendicontazione al termine della stagione turistica.

Il compenso corrisposto al mandatario è determinato in misura fissa, liberamente concordato tra le parti, e si aggira in genere tra il 20 e il 30 per cento del canone realizzato dalla locazione e percepito dal mandante.

TITOLO IV
COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE DI FONDI RUSTICI

Capitolo 1.
COMPRAVENDITA DI FONDI RUSTICI

Va generalmente premesso, sia nel caso di compravendita che di affitto e conduzione di fondi rustici, che laddove si indica la persistente attualità dell'uso va comunque inteso che l'uso medesimo risulta oggi scarsamente diffuso o sempre meno diffuso col trascorrere del tempo.

Contratto preliminare o compromesso

E' d'uso che le parti, a mezzo di scrittura privata, stabiliscano tra l'altro le varie clausole relative alla misurazione, ai confinanti, al prezzo, alla forma e alle modalità di pagamento, oltre che alla data della stipula dell'atto pubblico di compravendita, nonché all'ammontare della caparra ove non debba trovare applicazione la L. n.590/65 e successive modificazioni in tema di prelazione.

Modo di misurazione

Le vendite di fondi rustici, in genere, sono effettuate a "corpo" e non a "misura", anche nel caso di misurazione dell'appezzamento da parte di un tecnico incaricato dal compratore.

Normalmente l'appezzamento non viene frazionato, vendendosi l'intero corpo.

In caso di frazionamento, salvo patti contrari, le spese sono a carico del venditore, mentre sono a carico del compratore le spese per la misurazione del terreno effettuata a scopo di controllo.

Consegna

L'uso relativo alla consegna del fondo, che, in genere, avveniva alla fine dell'annata agraria (30 settembre), attualmente è venuto scemando, poiché non esiste più ciò che un tempo era considerata annata agraria.

La consegna avviene quasi sempre con la stipula dell'atto. Oppure l'atto, dopo il contratto preliminare, viene fatto coincidere con la raccolta delle colture. In poche occasioni la consegna avviene con le colture in atto.

Mediazione

Per consuetudine, in tutta la Provincia, il compenso al mediatore è ragguagliato al 5% oltre l'I.V.A. dell'importo dell'affare, ripartito a metà tra compratore e venditore.

Capitolo 2

AFFITTO DI FONDI RUSTICI

Durata e decorrenza del contratto

A norma della legge n.203 del 3 maggio 1982 (art.1 e 22) applicabile anche ai contratti in corso ai sensi dell'art.53 della legge suddetta, alla quale gli usi non possono derogare, la durata dei contratti di affitto è di quindici anni sia per affitti a coltivatori diretti che per quelli a conduttori non coltivatori diretti salvo che il contratto venga stipulato dalle parti assistite dalle associazioni sindacali di appartenenza. In tal caso si deroga anche alla suaccennata durata nei limiti delle attività che vengono prese in considerazione (art.45 della legge 203/82).

E' entrata in uso ormai l'abitudine di stipulare contratti d'affitto in deroga alla legge 203 art. 45, per maggiori garanzie affinché il conduttore rilasci il fondo. Ciò è valido per tutte le colture. La deroga viene utilizzata specialmente nel caso di affitto di coltura protetta (serre) (per 7 anni per fruire dei benefici CEE).

La normativa richiamata non si applica ai contratti di compartecipazione limitata a singole coltivazioni stagionali (es. coltivazione di cocomeri), né alle concessioni per coltivazioni intercalari, né alle vendite di erbe di durata inferiore ad un anno quando si tratti di terreni non destinati a pascoli permanenti, ma soggetti a rotazione agraria (art.56 L. n.203/82). (Ogni cessione di terreno che superi il mese è sottoposta alla stipula del contratto di affitto registrato secondo le norme della legge 203/82).

In tale figura contrattuale e nella ricorrenza delle richiamate condizioni, i termini di durata generalmente osservati sono i seguenti.

Vendita di erba

- dal 1 ottobre al 24 giugno (fitto a tutt'erba);
- dal 1 ottobre al 28 febbraio (fitto a mezz'erba invernale);
- dal 1 marzo al 24 giugno (fitto a mezz'erba primaverile);
- dal 25 giugno al 30 settembre (erba d'estate);
- dal 1 ottobre al 30 settembre (fitto a tutta stagione).

Lieve modifiche subiscono tali termini in alcuni Comuni della provincia.

- a Fondi, i contratti di pascoli hanno comunemente inizio il 1 agosto e termine il 9 marzo successivo;
- a Maenza la durata dell'affitto va dal 1 settembre alla raccolta del fieno;
- a Prossedi la durata è generalmente di un anno e decorre dal 1 ottobre al 30 settembre dell'anno successivo;
- a S.Felice Circeo, raramente si verifica il fitto dei pascoli a mezz'erba primaverile, poiché la zona, in tale epoca, è priva d'erba, come anche è poco diffuso il fitto a stagione. Tuttavia, ove quest'ultimo dovesse verificarsi, si segue la consuetudine generale;

- a Sermoneta, il fitto a tutt'erba primaverile, pur avendo inizio il 1 ottobre, ha termine l'8 giugno (e non il 24), mentre il pascolo estivo (erba d'estate) ha inizio il 9 giugno (e non il 25) e termina, regolarmente, il 30 settembre.

Disdetta del contratto

In conformità alle disposizioni di legge (art.4 ultimo comma L. 203/82 per gli affitti a coltivatori diretti ed art.1 L. 606/66 per quelli a coltivatori non diretti), la disdetta doveva essere data a mezzo raccomandata almeno 12 mesi prima della scadenza (annata agraria).

Oggi non esiste più ciò che un tempo era considerata annata agraria (1 ottobre/ 30 settembre). La disdetta può avvenire in qualsiasi epoca con le stesse modalità con le quali si è stipulato il contratto.

Forma della consegna e della riconsegna

Nel consegnare e riconsegnare i fondi era in uso la forma scritta, oggi la forma scritta è usata solo nelle contrattazioni per le quali vi sia stata controversia.

All'operazione, comunque avvenga, talvolta si fa assistere un tecnico agrario.

Non esistendo più un'annata agraria, se e quando si decide di affittare, si consegna il fondo o parte di esso con o senza frutti pendenti. Nelle aziende a colture promiscue, la consegna – qualora il contratto non disponga diversamente – viene data in epoche diverse, a seconda della maturazione dei frutti pendenti. E' tuttavia consentita l'entrata dell'affittuario o del subentrante nella stagione estiva, per poter fare i lavori di preparazione del terreno e le semine delle foraggere.

Sulla riconsegna delle serre non si tiene conto di determinati periodi, pertanto essa potrà avvenire durante tutto l'anno.

Se l'operazione di riconsegna comporta delle spese, queste si intendono usualmente ripartite a metà tra i contraenti.

Le spese per il perito designato dal locatore e quelle per il perito rappresentante il locatario gravano rispettivamente sulla parte che ha conferito l'incarico.

Caratteristica particolare degli orti del comune di Gaeta era la cosiddetta "dote".

Questa rappresentava il "frutto pendente" esistente al momento dell'impianto dell'orto che, attraverso gli anni, rimaneva sempre non rivalutato.

Essa era importante perché veniva portata in detrazione al valore dei frutti pendenti al momento del rilascio del fondo e da liquidarsi a favore dell'affittuario uscente.

Oggi quest'uso è pressoché scomparso perché c'è poco terreno agricolo, pochi sono gli affittuari e le colture sono soprattutto protette (serre) e in presenza di serre non c'è più la dote. Eventuali migliorie vengono apportate dall'affittuario.

Pagamento del fitto

Il canone di affitto in denaro viene per lo più corrisposto in via anticipata in una o più rate. Il canone in natura è sempre liquidato al momento del raccolto. Nel comune di Sezze, nel caso in cui il contratto di affitto abbia per oggetto terreni destinati alla coltivazione del carciofo, il pagamento si effettua, in via anticipata, a fine stagione di raccolta. Il primo anno si paga metà del canone di affitto.

Nel comune di Priverno il pagamento è sempre fatto per intero e a fine stagione di raccolta. Nel comune di Fondi la maggior parte degli affitti riguarda terreni a coltura protetti (serre); in questo caso il canone di affitto è determinato dalla qualità delle strutture (legno o ferro) e varia da € 0,73 a € 1,30 a mq. Il pagamento si effettua a metà anno fine anno.

Quando trattasi di orti del Comune di Gaeta dati in affitto, il canone è in denaro e, generalmente, viene pagato mensilmente. Ad esso si aggiungono determinate prestazioni in natura in giorni stabiliti dell'anno, sempre che l'ammontare sia stato predeterminato in contratto. Tali prestazioni nell'insieme prendono il nome di "vranga".

Canone in denaro e vranga usualmente sono consegnati al domicilio del proprietario del terreno, cui competono le spese di normale mantenimento del capitale fondiario.

Nel Comune di Castelforte, per gli agrumeti dati in affitto, oltre al canone, che viene corrisposto in denaro, si aggiungono prestazioni, in misura predeterminata in contratto, consistenti in piccole quantità di agrumi in favore del concedente.

Mediatore

Il compenso al mediatore corrisposto per consuetudine in Provincia è del 5 % oltre l'I.V.A. sull'ammontare dell'affitto del primo anno, compenso che viene ripartito a metà tra le parti contraenti.

PREMESSA SUI CONTRATTI ASSOCIATIVI

Va premesso che ai sensi dell'art.27 della L.203/82 le norme regolatrici dell'affitto dei fondi rustici si applicano a tutti i contratti agrari stipulati dopo l'entrata in vigore della legge, aventi ad oggetto la concessione di fondi rustici o tra le cui prestazioni vi sia il fondo rustico, con il conseguente divieto di stipulare, anche se con l'assistenza delle Organizzazioni Sindacali, contratti di mezzadria, colonia parziaria e di compartecipazione agraria (art.47 della L.203/82). Proprio in relazione all'introduzione della L. 203/82 tutte le altre forme di contratti associativi sono venuti meno. Sono quindi spariti i contratti di conduzione a mezzadria, conduzione a colonia parziaria o in compartecipazione, conduzione in compartecipazione, conduzione a colonia migliorataria.

Per i contratti conclusi anteriormente a tale legge, poiché nonostante il divieto già previsto dall'art.3 della L.756/1964 si erano continuati a stipulare contratti di tipo associativo, l'art.25 della L.203/82 ha consentito la conversione in affitto dei contratti di mezzadria e di colonia parziaria ancorché con clausola miglioratizia, a richiesta di una delle parti, alle condizioni e secondo le disposizioni previste dalla stessa legge. Ai contratti associativi non convertiti, (ove ancora esistenti trattandosi di realtà pressoché scomparse) si applicano le disposizioni di cui alla legge 203/82, salvo i rapporti sorti precedentemente all'entrata in vigore della legge che venivano disciplinati da apposite norme.

In Provincia di Latina, però, l'istituto legislativo della conversione in affitto non è stato applicato a tutti i contratti associativi agrari, in quanto non sempre si sono riscontrati i requisiti necessari previsti dalla L. 203/82 ed anche in considerazione del fatto che trattasi di esercizio potestativo, che preclude l'iniziativa d'ufficio degli organi giurisdizionali.

Conseguentemente, per i contratti non trasformati, continuano ad avere applicazione gli usi appresso indicati, se non contrari alla normativa anzidetta o ad altre disposizioni di legge.

Capitolo 3

CONDUZIONE A MEZZADRIA

L'istituto della mezzadria può considerarsi a tutt'oggi estinto. Ciò perché, a quasi trent'anni dall'abolizione di tale sistema di conduzione da parte della legge n. 203/82, non sono stati più stipulati contratti agricoli di tal tipo ed i relativi contratti sono stati tutti convertiti in affitto, l'unico contratto residuo ed ammesso dalla citata legge. In considerazione, però, dell'importanza, anche storica, che ha rivestito il detto sistema di conduzione, e per la possibilità che ancora persista qualche sporadico caso sopravvissuto al tempo ed alla legge – verosimilmente contratto antecedente alla legge e non convertito – pare opportuno riportare per sommi capi, la struttura e la dinamica di tale rapporto agricolo, che tanta importanza ha rivestito nella storia dell'agricoltura.

Ribadito che l'istituto della mezzadria è pressoché scomparso, è opportuno precisare che nei dieci anni decorrenti dall'ultima raccolta degli usi vigenti in Provincia, tale tipo di conduzione è stato praticato a livelli residuali, essendosi anche per esso verificata la conversione in affitto, con possibile persistenza in cause pendenti. Ad es. residua a Fondi qualche sporadico caso di terreno soggetto a tale forma di conduzione: trattasi, per lo più, di terreno di vecchia famiglia gentilizia, connotante un rapporto ormai in estinzione e per lo più soggetto a contenzioso o in via di conversione in affitto o in cessione in proprietà al mezzadro.

Ricorreva questo sistema di conduzione là dove esisteva un fondo organizzato per la produzione, con dotazione di fabbricati, bestiame e mezzi strumentali e con appropriata rotazione e quando il rischio dell'impresa si ripartiva tra proprietario e lavoratore manuale, detto "mezzadro".

Tale rapporto contrattuale si applicava dove la proprietà era appoderata.

In provincia di Latina, la mezzadria era diffusa specialmente nelle zone di pianura.

Nella pianura del Garigliano, il podere prendeva il nome di "masseria" ed il mezzadro si chiamava "campiere".

In Agro Pontino, l'unità tecnico-culturale prendeva il consueto nome di "podere" ed i mezzadri venivano denominati "coloni".

Forma del contratto

In genere, il contratto si stipulava verbalmente anche in presenza di contratti senza espressa pattuizione della durata. Faceva fede dei rapporti economici e contabili fra conducente e mezzadro il libretto colonico. Nelle ipotesi di contratti di durata ultranovennale o a tempo indeterminato era prevista la forma scritta.

Durata del contratto

Nel contratto di mezzadria non convertito erano previste diverse durate richiamate dall'art.34 della legge del 3 marzo 1982 n.203 come modificato dall'art.6 della legge del 14 febbraio 1990 n.29.

Tacita rinnovazione del contratto

Il contratto non convertito s'intendeva tacitamente rinnovato se non era stata data disdetta da una delle due parti, almeno 6 mesi prima, a mezzo lettera raccomandata.

Consegna

Per i predetti contratti non convertiti ancora vigenti, all'atto della consegna si procedeva all'inventario per qualità, quantità e valore delle scorte vive e morte, del letame, delle coltivazioni in essere (medicai, alberature, ecc.), dello stato e grado delle affossature, delle strade e fabbricati.

Riconsegna

Alla cessazione del contratto mezzadrile, si osservavano i seguenti usi.

Quando la legge lo consentiva, per regolare i rapporti finali tra i contraenti, si procedeva nel modo seguente:

- In Agro Pontino, le scorte in comune venivano stimate da un perito nominato d'accordo tra le parti o da due periti, ed al colono si liquidava la sua quota;
- Nei Comuni del Garigliano (Castelforte, Minturno, e parte di SS.Cosma a Damiano), invece, delle scorte in comune il colono faceva due gruppi a sua discrezione e criterio ed il proprietario aveva diritto di sceglierne uno, l'altro gruppo restava al colono.

In questa stessa zona, al mezzadro uscente era concesso di raccogliere il mais anche dopo agosto.

In tutta la Provincia, poi, il mezzadro uscente veniva indennizzato per residui di fertilità "forza vecchia" lasciati nel fondo. Al momento della riconsegna, la "forza vecchia", o "calorie residue", venivano stimate da un tecnico di reciproca fiducia o da due tecnici in contraddittorio od anche per diretta trattativa tra le parti. Per i prati ancora in produzione, il costo totale di impianto veniva diviso secondo il numero totale degli anni di vita del prato supponendo che il medesimo irriguo duri 3 anni ed il trifogliato pratense due.

Al mezzadro uscente si accreditava la metà del valore di detto costo proporzionalmente agli anni residui di vita del prato stesso. Nella zona del Garigliano si dà luogo a compenso stimato di comune accordo tra le parti, nel caso in cui il mezzadro lasci una superficie a maggese superiore a quella trovata all'atto della mezzadria.

Sussistevano altresì usi generalizzati (v. Raccolta 2000) relativi a conferimento delle scorte, obblighi del mezzadro, spese a carico dello stesso e del conducente, divisione dei prodotti.

Capitolo 4

CONDUZIONE A COLONIA PARZIARIA O IN COMPARTICIPAZIONE

CONDUZIONE A COLONIA PARZIARIA

Per colonia parziaria si intende il sistema di conduzione nel quale il concedente ed uno o più coloni si associano per la coltivazione del fondo e per l'esercizio delle attività connesse al fine di dividere i prodotti e gli utili.

La colonia parziaria generalmente attiene a terreni aventi le seguenti colture: a) seminativi (granturco, pomodori, patate, barbabietole, erbai ecc.); b) arborei (vigneti, oliveti, agrumeti, frutteti ecc.).

Qualunque sia la coltura dei terreni oggetto dei contratti di colonia, la durata del contratto è quella prevista dall'art.34 della L.n. 203/82, mentre i prodotti e gli utili del fondo si dividono secondo le disposizioni degli artt.9 e 10 della L.n. 746/64, come modificata dall'art.37 della L.n. 203/82.

Premesso che anche queste forme vanno ormai scomparendo perché le parti stipulano esclusivamente contratti di affitto, la colonia parziaria laddove esiste è di tipo stagionale o annuale a seconda degli accordi contrattuali. La colonia parziaria è presente comunque anche se in forma limitata: ad es. essa è presente più su Sperlonga, mentre per Fondi è più limitata poiché è più praticata la colonia miglioritaria (questo è giustificato dalla trasformazione della coltura, cioè della destinazione agricola: da arborei e agrumeti a campo aperto e serre).

Anche per la coltivazione dei kiwi esiste la colonia parziaria che si allinea molto alla colonia parziaria dei vigneti.

A) Colonia parziaria nei seminativi

Obblighi del colono

In genere è a carico del colono il lavoro connesso alle necessità delle coltivazioni, compresa la raccolta dei prodotti. La preparazione del terreno e l'aratura ante semina sono a carico del colono. E' diffidato il coltivatore che non esegue i lavori a regola d'arte. Se nonostante ciò, si rifiuti, i lavori sono eseguiti a cura e spese del concedente, il quale tratterrà il relativo importo all'atto della divisione del prodotto.

In tutti i comuni della Provincia, il lavoro di rinnovo, periodico e non annuo, è a carico del colono.

Spese e divisione dei prodotti

Ferma l'applicazione dell'art.9 della L. 756/64 e successive modifiche, le spese di esercizio sono, per questo sistema di conduzione, ripartite a metà tra le parti; il prodotto viene diviso a metà

oppure in proporzione alle spese di esercizio, ad eccezione delle erbe da pascolo sia spontanee che coltivate, le quali appartengono al solo concedente. Salvo patto contrario, anche i sottoprodotti sono divisi per metà.

Tuttavia, in alcuni Comuni della Provincia vigono usi diversi dalla norma generale ed esattamente:

1) A Fondi, Sperlonga e Monte S.Biagio, le spese per l'acquisto dei fertilizzanti e dei semi sono divise a metà tra le parti, mentre sul colono gravano quelle relative allo spargimento del concime e dei semi.

Per quanto concerne l'irrigazione il proprietario fornisce l'impianto efficiente; le spese ordinarie di gestione vengono divise a metà, la mano d'opera per l'irrigazione è a carico del colono.

2) Ad Itri sia i seminativi nudi che arborati, salvo patti in contrario, sono divisi in ragione di 1/3 al proprietario e 2/3 al colono, oppure in ragione di metà, a seconda della naturale fertilità del terreno.

I sottoprodotti del grano (stoppie, paglia ecc.) sono generalmente di spettanza del colono.

Sementi e fertilizzanti sono conferiti in proporzione al prodotto spettante .

I prodotti di ogni specie di alberatura esistente sul fondo sono ripartiti a metà.

Il legname degli alberi deperiti in un seminativo arborato (così anche in un oliveto) è di esclusiva spettanza del proprietario e le spese di spiantamento sono a suo carico.

Una cannuccia infissa in un seminativo, dopo il raccolto, indica il divieto di pascolo per animali di grossa e piccola taglia.

Qualora il proprietario, nel caso che non vengano eseguite le cure consuetudinarie colturali a regola d'arte, fa eseguire da un tecnico un sopralluogo per accertare e valutare le inadempienze colturali (vulgo: "ammancamenti"), l'intero importo del danno stabilito viene rimborsato dal colono al proprietario. A carico del colono sono tutte le spese di perizia, a meno che non si adiscano le vie legali.

Nel caso in cui il colono lasci il terreno in cui siano stati effettuati i lavori di rinnovo, il proprietario lo compensa del costo di questo lavoro, detto "capo-maggesi".

L'importo di tale compenso viene stabilito da un tecnico o da un esperto di campagna.

Dopo la coltivazione del mais, invece, tale importo viene diviso a metà.

3) Attualmente, nella zona di Gaeta, oltre alle altre ortaglie, è particolarmente diffusa la coltivazione del pomodoro precoce da tavola.

In caso di conduzione a colonia le spese di irrigazione (esclusa la mano d'opera), le spese per l'acquisto di piantine, fertilizzanti, antiparassitari e sostegni morti, vengono divise a metà.

Il proprietario si occupa della vendita del prodotto salvo diverso mandato, mentre il ricavato viene diviso a metà.

B) Colonia parziaria nei vigneti

Forma del contratto

Premessa l'esistenza di pochissimi contratti, trattandosi di forma non più in uso, il contratto è stipulato sia a mezzo di atto scritto, che in forma orale.

A Fondi, Sperlonga e Itri non si rinvencono più vigneti, essi si possono trovare a M. S. Biagio, Vallemarina e Terracina (v. moscato). La persistenza della colonia parziaria è giustificata dalla circostanza che non c'è stata variazione colturale (mentre ciò non è successo per altre colture, come agrumeti e arboree in generale, non più esistenti).

Spese e divisione dei prodotti

Le spese di esercizio sono divise a metà mentre quelle di manutenzione straordinaria sono a carico del proprietario.

Per alcuni comuni però, vigono specificatamente le seguenti consuetudini:

1) A Terracina

Sono a carico del concedente le seguenti spese:

- sostituzione di passoni e fili di ferro;
- impianto di ripari frangivento vivi o morti;
- pulizia dei fossi di scolo principali;
- tutta la concimazione chimica ed organica;
- la metà della spesa per antiparassitari;
- tutte le imposte sul reddito dominicale e sul reddito agrario.

Sono invece a carico del colono:

- le spese di manutenzione dei ripari frangivento;
- la metà della spesa per antiparassitari;
- tutte le spese per normali operazioni di mantenimento annuo colturale per la vite.

Per le uve da tavola, la vendemmia vera e propria è a carico del colono, mentre la cernita, la pulizia e l'imballaggio dei grappoli negli appositi recipienti vengono divisi a metà. Così pure per tutte le altre spese sino all'incasso del denaro.

2) A Formia e Gaeta

I fertilizzanti, gli antiparassitari, i sostegni eventualmente acquistati fuori dell'azienda sono divisi a metà.

3) A Castelforte, Minturno e SS.Cosma e Damiano.

Non esistono vigneti specializzati in quanto predomina la coltura promiscua; comunque, per tali vigneti le spese sono divise a metà.

4) A Monte S.Biagio.

A carico del concedente sono le spese relative all'impianto del vigneto, mentre sono divise a metà le spese per l'acquisto di concimi, antiparassitari e mantenimento della palatura. La mano d'opera occorrente per la coltivazione, la raccolta ed il trasporto del prodotto nell'ambito dell'azienda è a carico del colono.

Quando la legge lo consente, per regolare i rapporti finali tra i contraenti, si procede nel modo seguente:

- in Agro Pontino, le scorte in comune vengono stimate da un perito nominato d'accordo tra le parti o da due periti, ed al colono si liquida la sua quota;
- nei Comuni del Garigliano (Castelforte, Minturno e parte di SS.Cosma e Damiano), invece, delle scorte in comune il colono fa due gruppi a sua discrezione e criterio ed il proprietario ha diritto di sceglierne uno; l'altro gruppo resta al colono.

In questa stessa zona, al mezzadro uscente è concesso di raccogliere il mais anche dopo agosto.

In tutta la Provincia, poi, il mezzadro uscente viene indennizzato per residui di fertilità "forza vecchia" lasciati nel fondo. Al momento della riconsegna, la "forza vecchia" o "calorie residue" viene stimata da un tecnico di reciproca fiducia o da due tecnici in contraddittorio od anche per diretta trattativa tra le parti. Per i prati ancora in produzione, il costo totale di impianto viene diviso secondo il numero totale degli anni di vita del prato, supponendo che il medesimo irriguo duri tre anni e il trifogliato pratense due.

Al colono uscente si accredita la metà del valore di detto costo proporzionatamente agli anni residui di vita del prato stesso. Nella zona del Garigliano si dà luogo a compenso stimato di comune accordo tra le parti, nel caso in cui il mezzadro lasci una superficie a maggese superiore a quella trovata all'atto della mezzadria.

Conferimento delle scorte

Il capitale fondario, nonché il capitale macchine sono forniti integralmente dal concedente; il capitale bestiame è fornito per metà dal colono e per metà dal conduttore.

Gli usi riportati erano praticati anche a Fondi e Sperlonga; oggi i vigneti sono pressoché inesistenti e comunque residua solo l'affitto.

C) Colonia parziaria negli oliveti

Questo sistema di colonia è tuttora in uso.

Il sistema di conduzione degli oliveti è sviluppato, soprattutto, in alcuni Comuni dei Lepini, per quanto riguarda la zona a nord della Provincia ed a Itri per la parte meridionale della stessa.

Nella zona di Fondi vi sono un po' di oliveti, ma nemmeno essi, quanto alla coltivazione, arieggiano le forme relative ai contratti agrari di cui agli usi tradizionali: i proprietari provvedono

direttamente alla coltivazione ed alla raccolta, che poi conferiscono per la molitura, oppure talvolta si fanno aiutare più in occasione della raccolta che della coltivazione, a volte compensando con parte del prodotto

Di seguito si riportano, comunque, gli usi relativi anche ad altri Comuni della Provincia, dove detta coltura è praticata.

1) Ad Itri

Modi e termini per la disdetta

Il colono o il proprietario disdicono il contratto entro e non oltre il mese di ottobre.

Il colono lascia il fondo, terminato il raccolto delle olive dell'annata.

Attualmente però, specialmente in oliveti misti a carrubeti, sta prendendo piede l'uso di anticipare dall'una e dall'altra parte, quando la legge lo consenta, la disdetta entro e non oltre il 31 maggio, per far sì che il colono disdettato goda della raccolta delle carrube ancora pendenti al momento della disdetta.

Il conducente prende il nome di "parzenale maggiore", mentre il lavoratore viene definito "parzenale minore".

Forma della riconsegna

E' d'uso che, nella riconsegna del fondo, il colono lasci il terreno coltivato con la lavorazione preinvernale.

Spese dei prodotti

Le spese vengono ripartite al 50% tra il conducente ed il colono.

La legna della potatura è ripartita in proporzione al concorso nelle spese della potatura stessa; le erbe da pascolo sia spontanee che coltivate sono di proprietà del concedente.

2) A Cori, Norma, Sezze, Roccamassima e Sonnino.

Obblighi del colono

Al colono competono i lavori colturali relativi al terreno e alle piante.

La potatura può, talvolta, essere fatta a intera cura del proprietario che trattiene per sé il solo legno grosso.

Spese e divisione dei prodotti

La divisione delle spese e dei prodotti è a metà.

Le erbe da pascolo sia naturali che coltivate sono del concedente.

A Cori, Giulianello e Roccamassima, si divide oltre che la produzione dell'olio anche quella delle olive, rimanendo la raccolta a carico del coltivatore.

3) A Fondi, Sperlonga e Monte S.Biagio

Le spese per la potatura di rinnovo sono usualmente così ripartite: 2/3 gravano sul concedente ed 1/3 sul colono; la legna si divide in proporzione.

Le spese per la potatura di rimonda sono, invece, tutte a carico del colono.

Gli antiparassitari, acquistati a metà dalle parti, vengono distribuiti a spese del colono, così pure sul colono gravano le spese per la raccolta.

La lavorazione delle olive viene effettuata nel frantoio indicato dal concedente.

D) Colonia parziaria negli agrumeti

Tale forma di colonia è ormai quasi completamente scomparsa poiché gli agrumeti sono pressoché inesistenti

La zona di più intensa coltivazione degli agrumeti in Provincia era quella di Fondi, per cui gli usi si riferiscono soprattutto a quel Comune; comunque, tale coltura era praticata anche nei Comuni di Castelforte, Monte San Biagio e Sperlonga.

La piana di Fondi è ormai pressoché interamente sgombra da tale coltura arborea, essendosi essa convertita in coltivazioni in serra. Residuano un po' di agrumeti nelle zone collinari a ridosso delle configurazioni montane, ma per questi agrumeti non vigono più gli usi che per il passato connotavano la coltivazione e il commercio ed appartenevano ai sistemi tipici dell'agricoltura: i raccolti non sono significativi poiché i costi di produzione non sono coperti dalla vendita e tanta produzione non viene nemmeno raccolta per il prezzo irrisorio pagato dal mercato.

Nei Comuni di Fondi, Monte San Biagio e Sperlonga, si distingueva la colonia per gli agrumeti di recente impianto, detti "nascenti", da quella per gli agrumeti adulti.

Agrumeti di recente impianto

Premesso che detti agrumeti non esistono quasi più, i relativi usi si possono compendiare come appresso:

Obblighi del concedente

Il proprietario consegna al lavoratore l'agrumeto regolarmente impiantato a proprie spese. Se il proprietario, invece, adibisce il lavoratore ai lavori di impianto, lo retribuisce regolarmente.

Obblighi del colono

Per tutto il periodo in cui dura il contratto, il colono si impegna alla coltivazione (compreso l'innesto) e fa suoi per intero i prodotti ortivi che consocia all'agrumeto.

Agrumeti adulti

Detti agrumeti sono anch'essi, oggi, molto rari e regolati dagli usi seguenti:

Tacita rinnovazione

E' uso che il colono dia disdetta due mesi prima della scadenza del contratto, altrimenti lo stesso s'intende tacitamente rinnovato.

Spese dei prodotti

Le spese di potatura normale annua di manutenzione sono a carico del colono, il quale provvede alla zappatura, allo spargimento di concimi e antiparassitari, alle irrigazioni, alla raccolta.

Le spese per l'acquisto della materia prima per i trattamenti antiparassitari, le concimazioni e le irrigazioni sono divise a metà tra concedente e colono.

La direzione della vendita del prodotto compete usualmente al proprietario, dopo aver sentito il colono.

E) Colonia parziaria nelle serre

Questo sistema di coltivazione è praticato in molti Comuni della Provincia, anche se le forme di colonia esistenti vengono spesso sostituite dall'affitto.

In tale conduzione sono a carico del proprietario le spese per lo scasso e l'impianto delle strutture in legno e l'acquisto delle stufe, mentre gravano sul colono quelle della mano d'opera occorrente per lo spargimento dei concimi e degli antiparassitari e per le irrigazioni.

A carico del colono sono pure le cure inerenti la coltivazione e le spese di raccolta.

Il concedente e il colono concorrono, invece, in eguale misura alle spese per l'acquisto e la sistemazione della plastica, a quelle per la disinfestazione del terreno, a quelle dei concimi, degli antiparassitari, della nafta per le stufe e alle spese per il trasporto dei prodotti.

Nel Comune di Sperlonga (e a Fondi, in diversi casi) i rapporti sono, invece, così disciplinati:

- al 50% tra proprietario e colono, sono le spese per la costruzione della serra, per la manutenzione ordinaria annuale della stessa, per il carburante e le stufe, per la sterilizzazione e per la concimazione organica (quest'ultima, a volte, è a carico del colono);
- a carico del colono sono le spese per la concimazione minerale, per gli antiparassitari, per le sementi, per la lavorazione del terreno fino all'inizio della raccolta, per la manodopera normale di raccolta.

Le spese di irrigazione competono per i 2/3 al proprietario e 1/3 al colono.

Le spese per la manodopera extra - raccolto, imballaggio e trasporto del prodotto - spettano per 1/3 al proprietario e 2/3 al colono, a volte al 50%; le spese relative agli oneri previdenziali sono a carico del proprietario.

CONDUZIONE IN COMPARTECIPAZIONE

Per compartecipazione, in provincia di Latina, si intende un rapporto contrattuale tra un imprenditore ed un lavoratore manuale per la coltivazione di colture stagionali specializzate. Da osservare, che quel che in origine era un contratto di colonia o compartecipazione si è trasformato per alcuni versi in affitto atipico (es. nel caso di originario terreno seminativo, per il quale veniva spartita la spesa e la vendita del prodotto, mentre oggi è coltivato a serre, viene corrisposta a fine anno solo una somma in denaro non adeguata alla produzione, poiché molto più bassa di quanto ricavato dalla coltura, non essendo più proporzionata in percentuale ad essa, come avveniva per la ripartizione del prodotto). Tutto questo si è consolidato nel tempo, anche col silenzio assenso della parte concedente e anche perché non si è acceduto al contratto di affitto della l. n. 203.

A) Coltivazioni ortive da pieno campo

Forma e durata del contratto

Il contratto viene concluso, in genere, in forma orale (si è diffusa anche la forma scritta), e si stipula in riferimento ad una data coltura (colture ortive da pieno campo e colture stagionali) alla cui vita è legata la durata del contratto stesso, con esclusione del diritto per il compartecipante di praticare sullo stesso terreno colture successive.

Obblighi del concedente

Il concedente provvede alla preparazione del terreno con lavori d'aratro o altro mezzo meccanico al fine di renderlo pronto per la semina.

Obblighi del compartecipante

Il compartecipante provvede alla semina, al trapianto delle piantine (nel caso che tale operazione colturale si renda necessaria), allo spargimento dei concimi, degli antiparassitari, nonché a tutti i lavori manuali occorrenti per la sarchiatura, la cimatura, la raccolta del prodotto e alla ripulitura del terreno di residui della vegetazione.

Nel caso che venga usato un impianto di irrigazione, sia esso del concedente o preso a noleggio, il compartecipante provvede allo spostamento delle ali mobili e degli irrigatori e a quanto altro occorre per il funzionamento.

Il compartecipante è chiamato, inoltre, a sostenere quota parte delle spese per l'acquisto dei semi, dei concimi, degli antiparassitari e per l'irrigazione.

Divisione dei prodotti

La divisione dei prodotti è effettuata a metà quando il compartecipante sostiene metà delle spese; altrimenti, può essere regolata in maniera diversa, secondo i patti stabiliti tra le parti.

B) Carciofeti

I Comuni nei quali è maggiormente diffusa la cultura del carciofo sono Sezze, Priverno, Pontinia, Cisterna.

Poco significativa l'entità di tale coltura a Fondi (risalgono a 30 anni fa) e a Itri, sì che non si può parlare di commercio e di contratti agrari tipici o comunque di affitto nel quale tutti sono stati convertiti dalla legge 203/82.

Gli usi di cui appresso, perciò, si riferiscono in particolare ai suddetti Comuni.

Forma del contratto

In genere, il contratto è stipulato oralmente.

Durata del contratto

La durata del contratto di compartecipazione, come già detto, coincide con la durata della coltivazione; essendo quella del carciofo una coltura poliennale, il contratto ha durata per più anni.

Per il carciofo di tipo romanesco la durata della carciofaia si considera mediamente di sei anni.

Per le carciofaie di Sperlonga e Gaeta, dove si coltiva un tipo di carciofo detto "di tutti i mesi", la durata del contratto è triennale (con inizio dal mese di settembre e termine nel mese di luglio).

In ogni caso, il contratto decorre dal momento dell'impianto.

Dato l'accumulo di fertilità che si verifica nei terreni, è concesso al compartecipante di praticare la coltura del grano per tutto l'anno successivo a quello in cui è stato tolto il carciofeto.

Obblighi del colono

Tutti i lavori, compreso quello della raccolta e della manutenzione delle scoline che servono all'appezzamento, sono a carico del colono.

Spese e divisione dei prodotti

Tutte le spese di preparazione del terreno per l'impianto sono a carico del proprietario, mentre i polloni (detti cardini) le "ciocchette" o "ruzzole" sono a carico di entrambi in giusta metà. Nei Comuni di Sezze e Cisterna sono sempre a carico del colono che le ritira alla scadenza del contratto.

Le spese per i concimi ed eventuali antiparassitari, nonché quelle relative al trasporto del raccolto sino al posto di vendita sono ripartite a metà tra il concedente ed il colono.

Il raccolto è diviso a metà tra le parti.

Dove si è affermato l'uso di sfruttare la fertilità del terreno praticando la semina del grano nell'anno successivo a quello in cui è stato tolto il carciofeto, la divisione di tale prodotto, essendo tutte le spese relative alla preparazione del terreno a carico del colono, generalmente viene effettuata con il criterio di 1/3 al proprietario e 2/3 al colono, il quale paga le spese per eventuali concimazioni, per la trebbiatura, in proporzione al prodotto e nella stessa misura ha diritto alla paglia.

Nei Comuni di Fondi e Sperlonga anticamente la suddivisione avveniva così: erano a carico del colono le spese di impianto, la fornitura e la messa a dimora dei cardini, la raccolta ed il trasporto dei carciofi; all'acquisto dei fertilizzanti e degli antiparassitari concorrevano in eguale misura il concedente ed il colono che provvedeva, a proprie spese, alla relativa distribuzione.

Capitolo 5

CONDUZIONE A COLONIA MIGLIORATARIA

Ove non disciplinati diversamente dalla legge, per i contratti di tali tipo sono vigenti usi se più favorevoli al colono.

Forma del contratto

Il contratto può essere stipulato tanto a mezzo di atto scritto che in forma orale.

Durata del contratto

La colonia migliorataria, che nel passato aveva durata ventinovenne, secondo i nuovi contratti ha la durata di diciannove anni sia nel caso degli oliveti che dei vigneti.

Diffuse nella zona di Terracina sono le cosiddette colonie “a ciocca durante” dei vigneti.

Dette colonie sono simili alle colonie miglioratarie, in quanto identici sono i diritti e doveri del concedente e del concessionario; diversa, invece, è la durata. Le colonie “a ciocca durante”, infatti, si intendono aver vita per tutto il ciclo di produzione della vite (ciocca durante), cioè 40 anni.

Il fatto che il colono miglioratario, prima della scadenza del contratto (che come già detto dovrebbe coincidere con la vita economica del vigneto) abbia gradatamente risarcito le fallanze a mezzo di talee e di prova naturale, prolungando così l'esistenza del vigneto stesso, determina la nascita di situazioni di fatto che provocano il mutamento dei rapporti contrattuali tra le parti, per cui, riconosciuta l'affinità di detti rapporti con quelli propri dell'enfiteusi, è concessa l'affrancazione dei terreni.

Forma della riconsegna

Nelle colonie miglioratarie, l'indennizzo per i miglioramenti eseguiti viene valutato, al momento del rilascio del fondo, da uno o più tecnici di comune di fiducia.

Obblighi del concedente

Le imposte che gravano sul fondo sono tutte a carico del concedente.

Nelle colonie miglioratarie l'intestazione catastale è a nome del proprietario, come ditta principale, seguita dall'indicazione del colono miglioratario.

Obblighi del colono

E' d'uso che il colono esegua l'impianto legnoso previsto dal contratto e lo curi secondo le buone regole d'arte.

Spese e divisione dei prodotti

La divisione dei prodotti avviene in ragione di 1/5 o di 1/4 a favore del concedente (in relazione al suo apporto per l'impianto legnoso previsto dal contratto).

Quando la divisione avviene in ragione di 1/4 il proprietario, normalmente, deve contribuire ad 1/4 delle spese occorrenti per l'acquisto dei pali e fili di ferro in occasione dell'impianto del vigneto, per l'acquisto degli antiparassitari e per la fornitura dei pali da sostituire.

Nel caso in cui la divisione avviene in ragione di 1/5, il proprietario non dà alcun apporto.

La divisione del prodotto è effettuata o in base a stima eseguita da un perito scelto di comune accordo dalle parti o con il criterio di un filare su ogni quattro o cinque.

Il sistema in parola, nei Comuni Lepini (quelli a destra dell'Amaseno, e precisamente: Cori, Roccamassima, Norma, Sermoneta, Bassiano, Sezze, Roccagorga, Maenza e parte di Prossedi), viene denominato "a conduzione diretta"; a Terracina "in conto diretto"; a Castelforte, Fondi, Formia ed Itri "a petto suo".

A) Conduzione dei castagneti da legno

I castagneti da legno, detti anche "cedui castanili", sono diffusi principalmente nei comuni di Norma e Bassiano.

Per questi, il turno di ceduzione va dai nove ai dodici anni.

Il guardiano fa suoi i prodotti secondari rappresentati dalle branche laterali e dai polloni superflui nati dalle ceppaie, che si tolgono al secondo o al terzo anno.

In particolare, nella zona di Sezze il guardiano si fa carico di curare la pulizia del sottobosco e di ripristinare la recinzione con materiale del proprietario o ricavato dal bosco. In compenso, al momento della ceduzione o del taglio, il guardiano fa suo il frasame di due "morse", intendendo con tale termine la ramaglia di un interfilare.

Gli interfilari sono scelti uno in senso longitudinale e l'altro in senso trasversale.

B) Fida pascolo

La fida è molto in uso in tutti i comuni montani. Gli allevatori pagano agli Enti un corrispettivo in funzione del numero dei capi allevati.

Nei Comuni di Sezze, Bassiano, Norma e Sermoneta, la fida pascolo estiva od invernale detta "ricalata" è praticata da Enti (disciplinati con regolamento di uso dei beni), o da privati.

Si affida il bestiame per il pascolo su una determinata zona, dietro pagamento di un tanto. Inoltre:

- 1) Il bestiame garantisce il pagamento della fida e viene trattenuto in privilegio sino a quando non viene pagato il saldo;

- 2) L'introduzione del bestiame senza tassarlo (abusivo) implica il pagamento di tutta la durata della fida;
- 3) Il pascolo del bestiame messo a fida viene praticato di mese in mese (come a Sermoneta) o per un anno intero;
- 4) Se la fida è per un tempo inferiore ad un mese viene compensata per intero. Oltrepasato il mese, si computa la durata effettiva;
- 5) Non si tiene conto degli allevi da latte. Gli allevi giovani sino a due anni si computano tre per due, ossia, la fida di ciascun capo viene conteggiata per due terzi.

TITOLO V
COMPRAVENDITA DI PRODOTTI

CAPITOLO 1
PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

A) Bovini

1. BOVINI DA VITA

Conclusioni del contratto

All'atto della conclusione del contratto si usa versare una caparra in misura concordata dai contraenti tra il 10% e il 20% del prezzo pattuito.

Forma del contratto

Il contratto di compravendita dei bovini da vita si fa verbalmente. Talvolta, però, se i contratti hanno per oggetto delle grosse partite, si fanno per iscritto. Le contrattazioni in fiera avvengono sempre verbalmente, con prezzo riferito a "capo", con le garanzie di cui appresso per eventuali vizi del bestiame e con pagamento per contanti. Generalmente le bestie, in questo tipo di contrattazione, sono ritirate subito; se, tuttavia, il ritiro è dilazionato, il compratore deve versare una caparra.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni si effettuano generalmente a capo.

Consegna e ritiro

La consegna (passaggio di proprietà) delle bestie si intende fatta nel momento in cui si conclude il contratto. A volte nel momento in cui avviene la consegna, è corrisposta alla persona che ha avuto cura delle bestie (salariato agricolo) una mancia a piacere che, non fa comunque parte del prezzo. Il ritiro del bestiame acquistato avviene entro un termine che si usa precisare unitamente a qualche altra modalità di dettaglio, salvo diversi accordi contrattuali tra le parti. Se il ritiro non avviene subito, il compratore usa marcare con un segno particolare caratteristico il bestiame acquistato che rimane in custodia del venditore.

Pagamento

Il pagamento si effettua per contanti nelle mani del venditore, prima del ritiro degli animali od in occasione di esso, come nelle contrattazioni in fiera. N.B.: In nessun caso ed in nessun Comune si fa riferimento alla fidejussione. Il prezzo si intende riferito a capo. Per la determinazione del prezzo, in molti casi, si usa tenere presente il peso del capo.

Obblighi di garanzia del venditore

Per il bestiame da allevamento “brado” è d’uso non ammettere alcuna garanzia per vizi occulti, a meno che non si tratti di malattie contagiose e parassitarie preesistenti all’atto della conclusione del contratto che si manifestino in casi non isolati. Per quanto riguarda, invece, il bestiame bovino stabulato e quello da lavoro anche brado e semibrado, si fa luogo alla garanzia legale stabilita dal Codice Civile.

Denuncia di vizi e difetti

Il compratore, riscontrati eventuali vizi e difetti nei capi acquistati, entro 8 giorni dalla scoperta, usa darne comunicazione al venditore.

Azione redibitoria per vizi occulti

Il termine per esercitare l’azione redibitoria per il bestiame vivo da lavoro è di 40 giorni dalla conclusione del contratto. I vizi più comuni usualmente ammessi per l’azione redibitoria sono:

- enfisema polmonare cronico (senza distinzione di causa);
- cardiopatie;
- zoppia intermittente (doglia vecchia di spalla o di coscia);
- urolitiasi (calcolosi, pietre negli organi urinari);
- vizi d’animo (cozzare, dar di corna, calcitare, rustichezza nel lasciarsi aggioiare, scappar dal giogo);
- epilessia;
- cenurosi cerebrale (vertigine idatiginosa, capogiro);
- lesioni croniche da corpo estraneo;
- meteorismo cronico intermittente.

Danno luogo ad azione redibitoria il prolasso e l’endemetrite, anche quando si tratti di bovine da lavoro normalmente destinate alla produzione. Le malattie (principalmente brucellosi, leucosi, tubercolosi) oggetto di polizia veterinaria e quelle infettive o contagiose in genere, comportano l’annullamento di pieno diritto del contratto. L’esperienza per la verifica di malattie o vizi si usa fare con l’intervento del veterinario di fiducia. Per l’accertamento dei vizi specificamente indicati al punto precedente è necessaria la presenza del veterinario ASL. Generalmente all’esperienza interviene il mediatore e, tal volta, anche dei testimoni. La malattia, appena rilevata, va comunicata all’ASL, secondo la normativa vigente. Tutta la materia è documentata attraverso il rilascio di appositi certificati.

Rischio perimento dell'animale

Negli 8 giorni dalla conclusione del contratto, il rischio di perimento dell'animale è a carico del venditore - custode, salvo caso fortuito o forza maggiore.

Risoluzione del contratto

In caso di morte dell'animale, entro 40 giorni dalla conclusione del contratto, per malattia precedentemente accertata dal veterinario e riconosciuta preesistente al contratto, vige l'uso di far luogo alla risoluzione della compra - vendita e, pertanto, alla restituzione del prezzo.

Mediazione

Il compenso che su tutte le piazze e mercati della Provincia si usa corrispondere al mediatore è del 4% + iva, ripartito a metà tra compratore e venditore, salva diversa pattuizione tra le parti.

2. BOVINI DA LATTE

Prenotazione

Nei grandi allevamenti di bestiame selezionato, generalmente l'acquisto dei capi avviene previa prenotazione, con o senza il versamento di una caparra.

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto si usa versare una caparra di circa il 10% del prezzo concordato ed anche in misura diversa, secondo quanto stabilito dai contraenti.

Forma del contratto

Il contratto di compravendita dei bovini da latte si fa verbalmente. Talvolta, però, se i contratti hanno per oggetto delle grosse partite, si fanno per iscritto. In fiera le contrattazioni avvengono sempre verbalmente, con prezzo riferito "a capo", con le garanzie di cui appresso per eventuali vizi del bestiame e con pagamento per contanti. Generalmente le bestie, in questo tipo di contrattazione, sono ritirate subito; se tuttavia il ritiro è dilazionato, il compratore deve versare una caparra.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni avvengono sempre a vista, mai a peso vivo.

Consegna e ritiro

La consegna (passaggio di proprietà) delle bestie si intende fatta nel momento in cui si conclude il contratto.

A volte, nel momento in cui avviene la consegna, è corrisposta alla persona che ha avuto cura delle bestie (salariato agricolo) una mancia a piacere che non fa comunque parte del prezzo. Il ritiro del bestiame acquistato avviene entro il termine che si usa precisare unitamente a qualche altra modalità di dettaglio e che, in genere, non supera gli otto giorni, salvo accordi diversi contestuali tra le parti. Se il ritiro non avviene subito, il compratore usa marcare con un segno caratteristico il bestiame acquistato che rimane in custodia del venditore. Nelle contrattazioni in fiera il bestiame acquistato viene ritirato, altrimenti il compratore è tenuto a versare una caparra.

Ritardo nella consegna e nel ricevimento

Come nelle contrattazioni di bovini da vita, trascorsi gli otto giorni usualmente concessi per il ritiro dei capi acquistati, in caso di ulteriore ritardo, il contratto si intende risolto e la caparra versata viene trattenuta dal venditore; viceversa, qualora si verifichi ritardo nella consegna, oltre il diritto di recedere dal contratto, il compratore ha anche quello di esigere il doppio della caparra versata, salvo accordi contrattuali diversi tra le parti.

Pagamento

Il pagamento si effettua per contanti nelle mani del venditore, prima o durante il ritiro degli animali od in occasione di esso, come nelle contrattazioni in fiera. In nessun caso ed in nessun Comune si fa riferimento alla fidejussione. Il prezzo si intende sempre riferito a capo. La sua determinazione, in molti casi, viene fatta tenendo presente il valore genealogico del capo e la produzione latte.

Obblighi di garanzia del venditore

Per il bestiame bovino da riproduzione stabulato si fa luogo alla garanzia legale stabilita dal Codice Civile. Quando il capo è allevato in stalle selezionate è previsto il certificato genealogico rilasciato dall'Ufficio Provinciale dei Libri Genealogici. Trattandosi di animali da riproduzione, la garanzia generalmente si riferisce alla resa latte del capo ed alla percentuale di grassi contenuta nel latte stesso, secondo le proteine e misure indicate annualmente dall'Associazione Allevatori tenutaria dei libri genealogici. Per le stalle non sottoposte a controllo si effettua la cosiddetta "prova di stalla" al fine di accertare la qualità e quantità del latte.

Denuncia di vizi e difetti

In caso vengano rilevati eventuali vizi e difetti nei capi acquistati, entro 8 giorni dalla scoperta, il compratore usa darne comunicazione al venditore.

Azione redibitoria per vizi occulti

Il termine per esercitare l'azione redibitoria è di 40 giorni dalla conclusione del contratto.

I vizi più comuni usualmente ammessi per l'azione redibitoria sono:

- enfisema polmonare cronico (senza distinzione di causa);
- cardiopatie;
- zoppia intermittente (doglia vecchia di spalla o di coscia);
- urolitiasi (calcolosi, pietre negli organi genitali);
- vizi d'animo (cozzare, dar di corna, calcitrare, rustichezza nel lasciarsi aggiogare, scappar dal giogo);
- epilessia;
- cenurosi cerebrale (vertigine idatiginosa, capogiro);
- meteorismo cronico intermittente.

Oltre ai suddetti vizi redibitori, per i bovini da latte, si ammettono per consuetudine, anche e particolarmente, i seguenti altri:

- prolasso della vagina e dell'utero (smadrare, mostrare la madre);
- endometrite;
- difetti e malattie delle mammelle e capezzoli;
- indocilità alla mungitura;
- tutte le malattie che il compratore non è in grado di riconoscere perchè di competenza dei veterinari, purchè preesistenti all'atto della conclusione del contratto.

I difetti e le malattie delle mammelle e dei capezzoli e l'indocilità alla mungitura non costituiscono, però, vizi per l'azione redibitoria se il contratto ha avuto per oggetto delle bovine "primipare". Le malattie oggetto di polizia veterinaria e quelle infettive o contagiose in genere, comportano l'annullamento, di pieno diritto, del contratto. L'esperienza per la verifica di malattie o di vizi si usa fare con l'intervento del veterinario. Generalmente all'esperienza interviene il mediatore e, talvolta, anche dei testimoni. La malattia, appena rilevata, va comunicata alle ASL, secondo la normativa vigente.

Risoluzione del contratto

In caso di morte dell'animale entro 40 giorni dalla conclusione del contratto, per malattia precedentemente accertata dal veterinario e riconosciuta preesistente al contratto, vige l'uso di far luogo alla risoluzione della compravendita e, pertanto, alla restituzione del prezzo.

Mediazione

Il compenso che su tutte le piazze e mercati della Provincia si usa corrispondere al mediatore è del 4% + iva, ripartito a metà tra le parti.

3.BOVINI DA MACELLO

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto viene stabilito ed immediatamente versato l'ammontare della caparra in misura compresa tra il 10% e il 20% del prezzo pattuito.

Forma del contratto

Le contrattazioni si effettuano e si concludono, quasi sempre, verbalmente, per le grosse partite si ricorre talvolta al contratto scritto.

Clausole speciali

Il bestiame bovino da macello può vendersi con la clausola "a fiamma e fuoco" (termine ormai desueto); in tali casi, i rischi, compresa la eventuale non commestibilità delle carni, sono tutti completamente a carico del compratore, poichè, con le clausole anzidette, il venditore non dà garanzie di sorta.

Unità di base di contrattazione

Il bestiame bovino da macello è contrattato usualmente in base al peso vivo di ogni capo di bestiame e, talvolta, a vista. Quando si contratta in stalla, a peso vivo, il bestiame deve avere digiunato da almeno 12 ore, salvo accordo tra le parti di stabilire una certa tara definibile di volta in volta. Si usa però, vendere anche a peso morto. Le contrattazioni avvengono: a peso vivo, a peso morto, ad occhio. La resa per il bestiame adulto è, in linea di massima mediamente, del 50%.. Essa, però, è sempre del 50% circa per le vacche, del 55- 60% circa per i vitelloni ed i manzi e del 60-65% circa per i vitelli da latte. Quando si vende a peso morto, in tutta la Provincia di Latina, si pesano i quattro quarti o mezzene, escludendo il quinto quarto che comprende la testa, la goletta, la corata (cuore, polmoni, milza e fegato), la trippa, le zampe, la coda, le mammelle, la pelle e i visceri.

Consegna e ritiro

La consegna può avvenire sul luogo di produzione, o può essere stabilita al macello od in luogo diverso da quello di produzione. In questi ultimi due casi, ogni rischio e pericolo sino al momento del ritiro effettivo sono a carico del venditore.

A volte, nel momento della consegna, viene corrisposta una mancia al personale di stalla; mancia a piacere, che non fa comunque parte del prezzo.

Ritardo della consegna e nel ricevimento

Vigono gli stessi usi indicati per i bovini da vita e per i bovini da latte.

Pagamento

Le modalità di pagamento sono uguali a quelle che si osservano nella contrattazione dei bovini da vita e da latte. Il prezzo è riferito al peso, sia vivo che morto.

Obblighi di garanzia del venditore

Il bestiame bovino da macello può vendersi senza alcuna garanzia, con la clausola “a fiamma e fuoco” cioè con tutti i rischi, compresa l’eventuale non commestibilità delle carni, a completo carico del compratore. In tutti gli altri casi si fa riferimento alla garanzia legale stabilita dal Codice Civile.

Denuncia di vizi e difetti

Il compratore è tenuto a denunciare la non commestibilità delle carni entro 7 giorni dalla macellazione e deve, altresì, munirsi di un certificato del veterinario addetto al mattatoio attestante che le cause della non commestibilità sono preesistenti alla stipulazione del contratto.

Al capo macellato è uso che rimanga attaccata la pelle e la testa, a garanzia dell’acquirente per poter riconoscere l’animale. Qualora vi sia contrasto tra il veterinario addetto al mattatoio e il veterinario di parte si ricorre ad un collegio arbitrale, composto da almeno 3 veterinari, che ha il compito di sottoporre il capo macellato a visita collegiale.

Azione redibitoria per vizi occulti

Il periodo per esercitare l’azione redibitoria è di 40 giorni a decorrere da quello del contratto.

Mediazione

In tutti i Comuni della Provincia, quando nella compravendita interviene il mediatore, allo stesso viene corrisposto un compenso del 4% più i.v.a., ripartito a metà tra compratore e venditore, salvo diversa pattuizione tra le parti.

B. EQUINI

1.EQUINI DA VITA

Prenotazione

Si usa ricorrere alla prenotazione quando trattasi di acquistare capi di razza pregiata o stalloni.

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto si usa versare una caparra di circa il 10% del prezzo concordato ed anche in misura diversa secondo quanto stabilito dai contraenti.

Forma del contratto

Il contratto di compravendita si fa verbalmente, a meno che non abbia per oggetto grosse partite o si riferisca ad animali di pregio, nel qual caso si fa per iscritto ove si stabiliscono le modalità della cessione. Le contrattazioni in fiera avvengono sempre verbalmente, con prezzo riferito "a capo", con le garanzie di cui appresso per eventuali vizi del bestiame e con pagamento per contanti. Generalmente le bestie, in questo tipo di contrattazione, sono ritirate subito: se, tuttavia, il ritiro è dilazionato, il compratore usa versare una caparra.

Clausole speciali

Gli equini possono essere venduti, senza alcuna garanzia, con la clausola "a fiamma e fuoco" a tutto rischio e pericolo del compratore.

Unità di base della contrattazione

Le contrattazioni vengono fatte a capo; in alcune zone della Provincia, dove l'allevamento è allo stato brado, la vendita viene effettuata ad occhio.

Consegna e ritiro

La consegna (passaggio di proprietà) del bestiame acquistato si intende fatta all'atto della conclusione del contratto. A volte, nel momento in cui avviene la consegna è corrisposta alla persona che ha avuto cura del bestiame (salaricato agricolo) una mancia, che non fa comunque parte del prezzo. Il ritiro del bestiame acquistato avviene entro un termine che si usa precisare unitamente a qualche altra modalità di dettaglio e che, in genere, non supera gli otto giorni, salvo diversi accordi tra le parti. Se il ritiro non avviene subito, il compratore, poichè il bestiame equino normalmente non viene marcato, usa prendere nota dei segni caratteristici che contraddistinguono la bestia, nonchè dell'età della bestia stessa, la quale rimane in custodia del venditore. Quando il bestiame acquistato viene consegnato o ritirato fuori dell'azienda, in luogo indicato dal compratore, oltre alla mancia ai conducenti, convenuta con gli stessi ed oltre ai consueti compensi ai mediatori, se questi hanno interposto la propria opera per la conclusione del contratto, il compratore usa versare al personale del venditore un compenso nella misura convenuta nel contratto. Il ritiro dei capi acquistati, nelle cosiddette contrattazioni in fiera, avviene subito, altrimenti il compratore è tenuto a versare una caparra.

Ritardo della consegna e nel ricevimento

Sono vigenti gli stessi usi ai quali si è fatto cenno nelle contrattazioni di bovini da vita.

Pagamento

Il pagamento si effettua per contanti, o mediante altri mezzi di pagamento, nelle mani del venditore, prima del ritiro degli animali ed in occasione di esso, come avviene nelle contrattazioni in fiera. Il prezzo, sempre riferito a capo, si determina in molti casi tenendo presente il valore zootecnico dell'animale contrattato.

Obblighi di garanzia del venditore

Come i bovini, anche gli equini possono essere venduti senza alcuna garanzia con la clausola "a fiamma e fuoco"; il contratto è, allora, assunto dal compratore a tutto suo rischio e pericolo.

Per gli equini non "domi" è esclusa qualsiasi garanzia a meno che non si tratti di malattie infettive, contagiose o parassitarie preesistenti all'atto della conclusione del contratto e che si manifestano in casi non isolati. Per gli equini "domi" si fa luogo alla garanzia legale stabilita dal Codice Civile per i vizi più comuni - dei quali si dirà appresso - ammessi dagli usi.

Denuncia di vizi e difetti

Il compratore, riscontrati eventuali vizi e difetti nei capi acquistati, entro 8 giorni dalla scoperta, usa darne comunicazione al venditore.

Azione redibitoria per vizi occulti

Entro 40 giorni, a decorrere da quello della conclusione del contratto, il compratore può esercitare l'azione redibitoria quando, trattandosi di equini "domi, si accertano i seguenti vizi:

- cardiopatie;
- reumatismo muscolare od articolare;
- urolitiasi;
- epilessia;
- bolsaggini (senza distinzioni di causa);
- ticchio nelle sue varie forme;
- vizi d'animo (tirar calci, ombrare, mordere, restio e rustichezza, ecc.);
- capostorno o balordone;
- oftalmite periodica od intermittente (irido-ciclocorcidite recidivante, flussione lunatica, luna);
- zoppia intermittente (doglia vecchia);
- cancro ulcerativo del fettone;

- tutte le malattie che il compratore non è in grado di riconoscere, perchè di competenza dei veterinari, purchè preesistenti all'atto della conclusione del contratto.

Tutte le malattie infettive contagiose contemplate dal vigente regolamento di polizia veterinaria ed ordinanze ministeriali comportano, di pieno diritto, l'annullamento del contratto.

Risoluzione del contratto

In caso di morte dell'animale, entro 40 giorni dalla conclusione del contratto, per malattia precedentemente accertata, vige l'uso di far luogo alla risoluzione della compravendita e, pertanto, alla restituzione del prezzo.

Mediazione

Qualora intervenga l'opera del mediatore è uso corrispondere allo stesso in tutte le piazze e mercati della Provincia, a titolo di compenso, il 4% più i.v.a. sull'importo dell'affare, a carico per metà di ciascuna parte contraente, salvo diversa pattuizione tra le parti.

2. EQUINI DA MACELLO

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto si usa versare una caparra (di circa il 10% ed anche in misura diversa) stabilita di comune accordo tra le parti, qualora il pagamento non viene effettuato subito.

Forma del contratto

Le contrattazioni usualmente vengono effettuate in forma verbale.

Clausole speciali

Anche gli equini da macello possono essere venduti, senza alcuna garanzia, con la clausola "a fiamma e fuoco", cioè a tutto rischio e pericolo del compratore.

Consegna e ritiro

La consegna ed il ritiro, in genere sono contemporanei ed avvengono al momento in cui si conclude il contratto, si versa la caparra o si paga l'importo pattuito.

Può, tuttavia, verificarsi il caso della non simultaneità della consegna e del ritiro.

Ritardo nella consegna e nel ricevimento

Anche nelle contrattazioni aventi per oggetto equini da macello, qualora si verifichi ritardo nella consegna o nel ricevimento, sempre che siano trascorsi gli otto giorni usualmente concessi e ai quali si è già accennato, vigono gli usi pratici nelle compravendite dei bovini da macello.

Pagamento

Di solito il pagamento si effettua subito, in contanti, all'atto della conclusione del contratto; in caso di pagamento dilazionato, il compratore usa versare, come anzidetto, una caparra. A volte, il compratore corrisponde una mancia al personale di azienda, a sua discrezione.

Obblighi di garanzia del venditore

Quando le contrattazioni avvengono "a fiamma e fuoco", nessuna garanzia viene data dal venditore, per cui ogni rischio e pericolo, compreso quello della non commestibilità delle carni dichiarata dal veterinario, sono a carico del compratore. Al di fuori di questi casi si fa luogo alla garanzia legale stabilita dal Codice Civile.

Denuncia di vizi e difetti

Il compratore è d'uso che denunci la non commestibilità delle carni entro sette giorni dalla macellazione, ma deve munirsi di un certificato attestante che le cause di tale vizio sono preesistenti alla stipulazione del contratto.

Azione redibitoria per i vizi occulti

Il termine per esperire l'azione redibitoria è di 40 giorni da quello della conclusione del contratto.

Mediazione

E' in uso corrispondere al mediatore intervenuto un compenso del 4% + i.v.a. sull'importo dell'affare, ripartito in eguale misura tra le parti.

C) Suini

1. SUINI DA VITA

Prenotazione

Per l'acquisto di capi provenienti da allevamenti commerciali ed industriali, generalmente vige l'uso della prenotazione.

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto si usa versare una caparra di circa il 10% del prezzo concordato ed anche in misura diversa secondo quanto stabilito dai contraenti.

Forma del contratto

Come per tutte le specie di animali da vita, i contratti aventi per oggetto i suini si effettuano verbalmente, a meno che non si tratti di grosse partite, nel cui caso si ricorre all'atto scritto.

Sempre verbalmente vengono conclusi i cosiddetti contratti in fiera con prezzo riferito a capo o a peso, con pagamento in contanti e con le garanzie di cui appresso. Generalmente le bestie sono ritirate subito, altrimenti il compratore è tenuto a versare una caparra.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni si effettuano a peso o ad occhio; i maiali grassi si contrattano generalmente a peso.

Consegna e ritiro

La consegna (passaggio di proprietà) degli animali si intende fatta nel momento in cui si conclude il contratto. Il ritiro del bestiame acquistato avviene entro un termine che si usa precisare unitamente a qualche altra modalità di dettaglio e che, in genere, non supera gli otto giorni. Se il ritiro non avviene subito, il compratore usa marcare con un segno particolare il bestiame acquistato che rimane in custodia del venditore. In caso di morte dell'animale prima del ritiro, il venditore è tenuto a provare nei modi di legge la morte stessa, nonché la utilizzazione della carcassa. Nelle cosiddette contrattazioni in fiera, il bestiame acquistato viene ritirato subito; se, tuttavia, il ritiro è dilazionato, il compratore usa versare una caparra. Nei grandi allevamenti, dove la consegna dei capi venduti viene effettuata periodicamente e si esaurisce nel giro di alcuni mesi, ogni rischio incombe sul venditore.

Ritardo nella consegna e nel ricevimento

Trascorsi gli otto giorni usualmente concessi per il ritiro dei capi acquistati, in caso di ritardo ulteriore, il contratto si intende risolto e la caparra versata viene trattenuta dal venditore; viceversa, qualora si verifichi ulteriore ritardo nella consegna, oltre il diritto di recedere dal contratto, il compratore ha anche quello di esigere il doppio della caparra versata.

Pagamento

Il pagamento si effettua per contanti o mediante altre forme di pagamento nelle mani del venditore prima del ritiro degli animali od in occasione di esso, come avviene nelle contrattazioni in fiera. Il prezzo si intende sempre riferito a capo; la sua determinazione, in molti casi, si fa tenendo presente il peso del capo.

Obblighi di garanzia del venditore

Per il bestiame suino, comunque controllato, non viene data alcuna garanzia consuetudinaria per vizi occulti, ma solamente quella legale che si riferisce a malattie in incubazione all'epoca della conclusione del contratto.

Azione redibitoria per vizi occulti

Come già detto, per i suini, comunque contrattati, non viene data alcuna garanzia consuetudinaria per vizi occulti, ma solamente quella legale che si riferisce a malattie in incubazione all'epoca della conclusione del contratto, tenuto conto dei giorni trascorsi dalla data di acquisto alla data di manifestazione della malattia. Le malattie oggetto di polizia veterinaria e quelle infettive o contagiose, come già detto per altre specie di bestiame da vita, comportano l'annullamento, di pieno diritto, del contratto. Per l'accertamento la verifica di malattie o vizi si usa fare con l'intervento del veterinario della ASL. Generalmente all'accertamento intervengono, se c'è, il mediatore e, talvolta, anche dei testimoni.

Risoluzione del contratto

Vige l'uso di far luogo alla risoluzione del contratto ed alla restituzione del prezzo in caso di morte dell'animale entro 40 giorni dalla conclusione dell'atto, per malattia precedentemente accertata dal veterinario e riconosciuta preesistente al contratto stesso.

Mediazione

Il compenso che su tutte le piazze e mercati della Provincia si usa corrispondere al mediatore che intervenga nella compravendita è calcolato in ragione 4% + i.v.a. sull'importo dell'affare, ripartito a metà tra compratore e venditore.

2. SUINI DA MACELLO

Prenotazione

L'uso della prenotazione vige sia per i suini da vita che per quelli da macello; trattasi, in genere, però, di capi provenienti da allevamenti industriali e commerciali.

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto viene stabilito ed immediatamente versato l'ammontare della caparra (circa il 10% del prezzo salvo patti contrari).

Forma del contratto

Le contrattazioni, si effettuano e si concludono, di regola verbalmente; se trattasi di grosse partite, la forma è scritta.

Clausole speciali

Il bestiame suino da macello può vendersi con la clausola “a fiamma e fuoco” che esonera da ogni obbligo di garanzia il venditore; cioè, come più volte è stato detto, ogni rischio e pericolo è a tutto carico del compratore.

Unità di base di contrattazione

I suini da macello usualmente vengono contrattati in base al peso vivo, al peso morto ed a vista. Nelle contrattazioni a peso vivo, che si verificano specialmente per i suini che vengono macellati in luogo diverso da quello di produzione, si procede alla pesatura dopo circa dodici ore di digiuno della bestia. Nelle contrattazioni a peso morto, che si praticano per i suini da macellarsi in loco, la bestia si pesa subito dopo la macellazione, senza organi interni e senza lingua.

Consegna e ritiro

La consegna può essere effettuata nel luogo di produzione, in tale caso ogni rischio e pericolo per accidentalità (anche mortale) sopravvenienti al bestiame, sino al ritiro dello stesso, è a carico del venditore, salvo diverso accordo fra le parti.

Ritardo nella consegna e nel ricevimento

Vigono gli stessi usi cui è fatto cenno nelle contrattazioni dei bovini da vita, da latte e da macello.

Pagamento

Nelle contrattazioni a peso vivo ed in quelle “a vista”, il pagamento si effettua all’atto della consegna. Nelle contrattazioni a peso morto, il pagamento viene fatto alla macellazione ed il saldo all’atto della pesatura.

Obblighi di garanzia

Nelle contrattazioni fatte a “fiamma e fuoco”, ogni rischio è a carico del compratore. In tutti gli altri casi si fa luogo alla garanzia legale stabilita dal Codice Civile.

Denuncia di vizi e difetti

Valgono gli stessi usi ai quali si è fatto cenno nelle contrattazioni dei bovini da macello. Il compratore è tenuto a denunciare la non commestibilità delle carni entro 7 giorni dalla macellazione e deve, altresì, munirsi di un certificato del veterinario addetto al mattatoio attestante che le cause della non commestibilità sono preesistenti alla stipulazione del contratto.

Al capo macellato è uso che rimanga attaccata la pelle stessa, a garanzia dell'acquirente per poter riconoscere l'animale. Qualora vi sia contrasto tra il veterinario addetto al mattatoio e il veterinario di parte si ricorre ad un collegio arbitrale, composto da almeno 3 veterinari che ha il compito di sottoporre il capo macellato a visita collegiale.

Azione redibitoria per vizi occulti

Il termine per esercitare l'azione redibitoria è di 40 giorni dalla conclusione del contratto.

Mediazione

Il compenso che su tutte le piazze ed i mercati della Provincia si usa corrispondere al mediatore è calcolato in misura del 4% oltre l'i.v.a. sull'importo dell'affare, diviso per metà tra compratore e venditore.

D) Ovini e caprini

1. OVINI E CAPRINI DA VITA

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto si usa versare una caparra di circa 10% del prezzo concordato salva diversa pattuizione ed anche in misura diversa secondo quanto stabilito dai contraenti. Il periodo della contrattazione avente per oggetto gli abbacchi va normalmente dalla prima metà del mese di settembre alla prima metà di aprile dell'anno successivo, ferma restando la vendita al minuto.

Forma del contratto

Il contratto di compravendita di ovini e caprini, come per tutte le altre specie di animali da vita, si fa verbalmente, a meno che non abbia per oggetto delle grosse partite o animali di pregio, nel qual caso si ricorre all'atto scritto.

Unità di base di contrattazione

A parte gli abbacchi che vengono sempre venduti "a peso" le altre contrattazioni di ovini e caprini vengono fatte, d'uso, "a capo" od "a peso", sempre che vengano vendute all'ingrosso, altrimenti vale la regola del contratto avendo oggetto la cessione al minuto. La vendita può essere effettuata anche senza scelta contrattando, cioè, un determinato numero di bestie a mandria od a masseria col sistema detto "a spunta".

Consegna e ritiro

La consegna (passaggio di proprietà) delle bestie si intende fatta nel momento in cui si conclude il contratto. Il venditore esige di prendere visione all'atto di consegna della merce del certificato attestante la disinfestazione del veicolo di trasporto da parte del proprietario del mezzo. Oltre ai consueti compensi ai mediatori, se questi intervengono nella conclusione del contratto, il compratore usa versare al vergaro, al momento della consegna dei capi, una regalia la quale viene divisa con i pastori. Quando le contrattazioni hanno per oggetto gli abbacchi, si usa stabilire che il venditore deve consegnare un determinato numero di bestie, in un certo giorno od in una certa epoca, della quale si precisano il giorno iniziale e quello finale per la consegna stessa. Questa avviene man mano che gli abbacchi arrivano a maturazione. Gli abbacchi pronti per la consegna debbono essere senz'altro ritirati. In tutti gli altri casi, il ritiro del bestiame avviene entro un termine che si usa precisare unitamente a qualche altra modalità di dettaglio e che, in genere, non supera gli otto giorni. Se il ritiro non avviene subito, il compratore usa marcare con un segno particolare caratteristico il bestiame acquistato che rimane in custodia del venditore. Il compratore, però, in questo caso, si assume ogni rischio e pericolo per qualsiasi evento compreso il furto e la malattia, anche mortale, che possa sopraggiungere agli animali prima del ritiro effettivo. In caso di morte dell'animale prima del ritiro e previa verifica dell'avvenuto decesso da parte dell'autorità sanitaria locale il compratore si fa carico delle spese relative alle operazioni di ispezione da parte delle ASL, e dallo smaltimento della carcassa dell'animale deceduto; il venditore deve essere munito di un certificato di avvenuto decesso da un veterinario ASL.

Ritardo nella consegna e nel ricevimento

Trascorsi gli otto giorni usualmente concessi per il ritiro dei capi acquistati, in caso d'ulteriore ritardo, il contratto si intende risolto e la caparra versata viene trattenuta dal venditore; viceversa, qualora si verifichi ritardo nella consegna, oltre il diritto di recedere dal contratto, il compratore ha anche quello di esigere il doppio della caparra versata, salvo accordi contrattuali diversi tra le parti.

Pagamento

Il pagamento si effettua direttamente al venditore per contanti o mediante altra forma pattuita, prima del ritiro od in occasione di esso. Il prezzo - salvo rari casi - si intende "alla mano", senza scelta, contrattando, cioè, un determinato numero di bestie a mandria od a masseria col sistema detto "a spunta", di cui si è già fatto cenno. Il prezzo, inoltre, può essere riferito anche a gruppi di bestie, scelti con il sistema "a sorteggio", oppure può essere determinato "a capo" o "a peso".

Obblighi di garanzia del venditore

Per gli ovini e caprini che si contrattano in tenuta non è data alcuna garanzia consuetudinaria per vizi occulti, ma solo quella legale che si riferisce a malattie in incubazione all'atto della vendita, limitatamente alle malattie specifiche della specie (brucellosi e a volte paratubercolosi).

Risoluzione del contratto

In caso di morte dell'animale entro 40 giorni dalla conclusione del contratto, per malattia precedentemente accertata dal veterinario e riconosciuta preesistente al contratto, vige l'uso di far luogo alla risoluzione della compravendita e, pertanto, alla restituzione del prezzo. Nel caso di malattie oggetto di polizia veterinaria e di quelle infettive e contagiose in genere si ha, invece, l'annullamento, di diritto, del contratto.

Mediazione

In linea generale la mediazione non viene più praticata instaurandosi rapporti diretti salvo particolari casi che si prospettano. In tali casi la tariffa è del 4% oltre l'i.v.a. sull'importo dell'affare, divisa per metà tra compratore e venditore.

2. OVINI E CAPRINI DA MACELLO

Normalmente si usano prenotare i capretti e gli abbacchi al prezzo di mercato vigente all'atto della prenotazione o del ritiro.

La caparra che viene, di solito versata può essere intesa sia come anticipo di pagamento sia come garanzia della buona esecuzione del contratto.

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto (nei casi in cui non vi sia stata prenotazione) si usa versare la caparra, che viene detratta all'ultimo ritiro.

Forma del contratto

Le contrattazioni del bestiame ovino e caprino da macello vengono stipulate verbalmente in base al peso morto, al peso vivo, a capo, o ad occhio, di cui si dirà appresso.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni vengono stipulate in base al peso morto, al peso vivo, a capo o ad occhio.

In particolare:

- nei Comuni di Fondi, Monte S. Biagio e Spigno Saturnia si vende usualmente a peso vivo;

- nel Comune di Lenola è molto in uso la vendita a capo, mentre è usata pochissimo nel Comune di Sperlonga;
- in quasi tutti gli altri Comuni della Provincia la vendita è fatta, generalmente, a
- peso per gli abbacchi ed i capretti, mentre per gli animali più grandi la vendita avviene ad occhio.

Nelle vendite a peso morto, in genere si escludono la pelle, le zampe, la testa e le interiora, fatta eccezione per gli abbacchi ed i capretti. Per gli abbacchi ed i capretti, invece, nulla esclude, se la vendita è stata fatta alla “caprettara”, vengono escluse solamente le interiora non utilizzabili. Sempre per gli abbacchi, se la vendita è fatta “alla romana”, si esclude la pelle (bassetta), le zampe e parte delle interiora (ossia quelle non utilizzabili). La bassetta – salvo patto contrario – spetta usualmente al compratore. E’ d’uso far digiunare le bestie, esclusi gli abbacchi, per almeno dodici ore.

Consegna e ritiro

La consegna ed il ritiro sono simultanei ed avvengono contemporaneamente alla conclusione del contratto. Tuttavia si possono stabilire delle epoche diverse e successive per il ritiro effettivo.

Trascorsi gli otto giorni usualmente concessi per il ritiro dei capi acquistati in caso di ulteriore ritardo, il contratto si intende risolto e la caparra versata viene trattenuta dal venditore.

Ritardo nella consegna e nel pagamento

Anche nelle contrattazioni aventi per oggetto ovini e caprini da macello, viceversa, qualora si verifici ritardo nella consegna, oltre il diritto di recedere dal contratto, il compratore ha anche quello di esigere il doppio della caparra versata salvo accordi contrattuali diversi tra le parti.

Pagamento

Il pagamento viene effettuato all’atto del ritiro; il prezzo è riferito a capo o a peso.

Obblighi di garanzia del venditore

Le contrattazioni avvengono senza alcuna garanzia da parte del venditore, salvo patto contrario.

Mediazione

In tutti i Comuni della Provincia è praticata per consuetudine la tariffa del 4% oltre l’i.v.a. sull’importo dell’affare, divisa per metà tra compratore e venditore.

E) Animali da cortile

1.POLLAME

Prenotazione

Il pollame, sia vivo che morto, di solito viene prenotato quando trattasi di capi provenienti da grandi allevamenti; il compratore, all'atto della prenotazione, usa versare una caparra nella misura pattuita.

Conclusione del contratto

Sono soggetti del contratto gli allevatori ed i commercianti all'ingrosso. Si hanno però anche casi di contrattazioni dirette tra allevatori e consumatori.

Forma del contratto

Le contrattazioni aventi per oggetto il pollame, sia vivo che da macello, si svolgono e si concludono sia in forma scritta che verbale.

Unità di base di contrattazione

Il pollame viene contrattato vivo o macellato. Quello da allevamento (pulcini, pollastrelle, pollastre da uova, anitre appena sgusciate, oche, tacchini novelli, ecc.) si contratta di regola, a capo, tenuto conto della razza. Il pollame da macello si contratta a peso vivo o a peso morto. Il pollame viene distinto in diverse categorie a seconda della grandezza, della provenienza, della razza e della stagione nella quale si contratta.

Consegna

La consegna a peso vivo (anche secondo la pesatura) viene fatta nel luogo dell'allevamento e da questo momento ogni rischio e pericolo passa a carico del compratore; la consegna, a peso morto, nel macello.

Ritardo nella consegna e nel ritiro

Qualora si verifichi ritardo nella consegna o nel ritiro, il contratto si intende risolto salvo diverso accordo delle parti. Nel primo caso, il compratore esige il doppio della caparra eventualmente versata, nel secondo caso la caparra viene trattenuta dal venditore.

Pagamento

Il pagamento si effettua per contanti o con altre forma di pagamento alla consegna, detraendo la caparra, se questa è stata versata. Il prezzo è riferito a capo o, se si tratta di bestie da allevamento,

a paia o coppia. Se il pollame si contratta a peso morto, il prezzo si intende riferito alla bestia senza interiora e senza penne. Tuttavia, si verifica qualche caso in cui il compratore richiede anche le penne.

Obblighi di garanzia del venditore

Il pollame da macello s'intende sempre venduto senza garanzia di sorta da parte del venditore, fatta eccezione per le malattie infettive diffuse previste dalle vigenti leggi sanitarie (ai sensi del regolamento di polizia veterinaria e delle altre disposizioni ministeriali; particolare garanzia viene richiesta per la salmonella, per il vaiolo, la pasteurellosi e malattie genitali e respiratorie fatte salve le altre malattie previste da leggi sanitarie). E' fatta eccezione per le vendite di pollame vivo da trasportare fuori Comune, nelle quali il venditore garantisce che il pollame è sano. Per quanto riguarda l'esportazione di pollame, sia vivo che macellato, si applicano le disposizioni vigenti in materia sanitaria.

Lo scarto, cioè i capi che non si presentano nelle condizioni concordate, non viene accettato all'atto della consegna.

Mediazione

Al mediatore che interviene nella conclusione del contratto, viene corrisposto, solitamente, un compenso pari al 4% oltre l'i.v.a. dell'importo totale dell'affare ripartito a metà tra le parti.

2. CONIGLI

Prenotazione

Come per il pollame, si ricorre alla prenotazione quando trattasi di acquistare capi provenienti da grandi allevamenti. E' usuale, in questi casi, versare una caparra nella misura pattuita.

Conclusione del contratto

Sono soggetti del contratto gli allevatori ed i commercianti all'ingrosso. Si hanno però, anche casi di contrattazioni dirette tra allevatori e consumatori. All'atto della conclusione del contratto si usa versare la caparra.

Forma del contratto

Le contrattazioni di conigli si fanno verbalmente o per iscritto.

Unità di base di contrattazione

I conigli possono essere contrattati a peso vivo o a peso morto.

Consegna

La consegna a peso vivo (anche secondo la pesatura) viene fatta nel luogo dell'allevamento a peso vivo e da questo momento ogni rischio e pericolo passa a carico del compratore; la consegna, a peso morto, avviene nel macello.

Ritardo nella consegna e nel ricevimento

Come il pollame, il ritardo della consegna o nel ricevimento dà luogo alla risoluzione del contratto salvo diverso accordo tra le parti. La eventuale caparra è d'uso che venga restituita duplicata nel primo caso e trattenuta dal venditore nel secondo caso. Il tempo del ritardo dipende dalla volontà delle parti.

Pagamento

Il pagamento si effettua per contanti o con altre forme di pagamento alla consegna, detraendo la caparra, se questa è stata versata. Il prezzo è riferito a capo o, se si tratta di bestie da allevamento, a paia o coppia. Se i conigli si contrattano a peso morto, il prezzo si intende riferito alla bestia senza interiora e senza pelle. Tuttavia, si verifica qualche caso in cui il compratore richiede anche la pelle.

Obblighi di garanzia del venditore

Nessuna garanzia viene data dal venditore, comunque avvenga il contratto, salvo i casi di malattie infettive diffusive previste dalle vigenti norme sanitarie.

Mediazione

Il compenso che viene solitamente corrisposto al mediatore è del 4% oltre l'i.v.a. sull'importo dell'affare diviso a metà tra i contraenti.

F) Lana

Prenotazione

Nel caso di acquisto di grosse partite di lana, talvolta si usa prenotare la merce; detta prenotazione si effettua nei mesi di maggio-giugno ed ottobre-novembre.

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto, a garanzia della buona esecuzione dello stesso viene usualmente corrisposta una caparra concordata tra le parti. Le contrattazioni si effettuano in ogni periodo dell'anno, ma più frequentemente nei mesi di maggio-giugno.

Forma del contratto

I contratti sono quasi sempre verbali, raramente scritti. La lana è contrattata sucida. La lana “sucida” è quella non ripulita dall’untume, priva di sostanze estranee e senza umidità (oltre quella normale), con il solo grasso naturale della pelle, assortita per qualità e colorazione. Generalmente la lana agnellina è pagata un terzo di meno; se sucida la metà. I tipi di lana che in Provincia formano generalmente oggetto di contrattazione sono:

- sopravvissana prima (incrocio pugliese e romano);
- sopravvissana seconda (detta anche sopravvissana romana);
- vissana;
- sottovissana;
- moretta (quella cioè di pecore nere);
- sarda;

La qualità si usa distinguere in fine ed ordinaria.

Unità di base di contrattazione

L’unità di peso-base di contrattazione è il chilogrammo.

Consegna e ritiro

La consegna ha luogo, di solito, al centro di raccolta del compratore. Ad Itri la consegna è immediata e contemporanea alla conclusione del contratto. A Sezze la consegna avviene nei locali del venditore. Allorquando tra la consegna ed il ritiro effettivo intercorre un certo tempo, anche di pochi giorni, non è ammesso alcun calo né naturale, né “stradale”. Il peso accertato al posto di consegna stabilito al momento della conclusione del contratto fa sempre fede, anche per le vendite fuori piazza. La lana generalmente viene consegnata in balle di juta delle dimensioni di metri 2,50 per 1,50, balle che tengono da 160 a 180 kg. circa di lana. Tuttavia, a Itri ed in molti Comuni, si usa consegnare anche sfusa senza alcun imballaggio. La lana agnellina va imballata a parte, separatamente dalla matricina, così pure le scodature e la moretta. Le balle sono ordinariamente fornite dal compratore, ma se esse vengono fornite dal venditore, debbono essergli restituite entro un certo termine, abbastanza lungo, cioè prima dell’inizio della nuova campagna laniera. Se il compratore non restituisce le tele deve pagarne il prezzo.

Verifica della merce

Il peso della merce è verificato in presenza delle parti con o senza l’intervento del venditore, sul luogo della consegna. La verifica della qualità ha luogo prima presso il venditore e successivamente – alla consegna – presso il compratore. Per constatare la qualità si aprono alcune balle. Ciò dà anche modo di vedere la condizionatura della lana.

Pagamento

Il pagamento è fatto generalmente per contanti o con altre forme di pagamento e per intero al momento della consegna, sottraendo la caparra.

Mediazione

Il compenso di mediazione usualmente vigente in tutta la Provincia è del 4%, oltre l'i.v.a. sull'importo dell'affare, ripartito a metà tra le parti.

G) Pelli bovine fresche

Prenotazione

Solitamente in Provincia, le parti interessate concordano il ricevimento ed il conferimento delle pelli per un periodo di tempo stabilito.

Conclusione del contratto

I soggetti del contratto avente per oggetto le pelli bovine fresche sono i macellai-produttori e i raccoglitori.

Le contrattazioni, per lo più in forma verbale, hanno luogo durante tutto l'anno. I produttori vendono le pelli appena scuoiate e fissano il relativo prezzo periodicamente. Qualora intervengano patti contrari, il produttore s'intende impegnato verso l'acquirente per tutta la sua produzione durante il periodo concordato.

Unità di base di contrattazione

L'unità di peso che di solito costituisce la base delle contrattazioni è il chilogrammo.

Requisiti delle pelli

Le qualità delle pelli bovine fresche si distinguono secondo l'animale da cui provengono (di vitello, di bue, di vacca, ecc.). Le stesse pelli si usano distinguere in continentali, isolane ed estere. Non devono essere "tagliate", "marcate a fuoco" od "a ferro", "tarlate" e "piagate".

Consegna

La consegna avviene al mattatoio, subito dopo la macellazione delle bestie.

Verifica delle pelli

La verifica della qualità delle pelli viene fatta al momento della consegna che avviene subito dopo la macellazione delle bestie.

Pagamento

Il pagamento del prezzo è eseguito per contanti, o con altre forme di pagamento, dopo un certo periodo di tempo dalla consegna. Il prezzo s'intende riferito al peso "d'origine" o a peso cosiddetto "di coda", cioè quello risultante al momento dello scuoiamento della bestia, senza unghia, unghiali, corna e muso. E' d'uso effettuare una riduzione sul prezzo delle pelli, indipendentemente se esse siano continentali, isolate ed estere, a seconda dei difetti che presentano: se tagliate o tarlate detta riduzione è del 20%. Per quanto riguarda le pelli provenienti dell'estero e quelle isolate il prezzo è del 10% in meno per tutte le categorie bovine.

Le pelli bovine normali continentali vengono classificate a seconda del loro pregio come appresso:

- a) bianche;
- b) tutti gli altri tipi di pelle (vitello quadrato da Kg.3 a Kg.20, vitellone con testa e zampe da Kg.21 a 30, da Kg. 31 a 40, da 41 a 60 ed oltre i Kg.61).

Difetti delle pelli

Si considerano difettose le pelli "tagliate", quelle "marchiate a fuoco" o "a ferro", quelle con "tarli" che, se molto diffusi, portano una riduzione di prezzo (da stabilirsi tra le parti); nonché le pelli piagate e quelle "spinate".

H) Pelli bovine salmoiate

Conclusione del contratto

Sono soggetti delle contrattazioni i macellai-produttori e i raccoglitori i quali trattengono, generalmente per qualche giorno, le pelli nei propri magazzini effettuandone la consegna periodicamente al deposito dove ricevono idoneo trattamento prima di essere portate alla concia.

All'atto della conclusione del contratto si corrisponde la caparra fissata di comune accordo tra i contraenti.

Forma del contratto

Le contrattazioni aventi per oggetto le pelli bovine salmoiate sono effettuate per iscritto. Per pelli bovine salmoiate si intendono quelle che vengono vendute dopo una salatura preventiva eseguita al macello o al magazzino del venditore -(magazzino autorizzato a termine dell'art.25 del vigente regolamento di polizia veterinaria) per migliorare la conservazione)-.

Unità di base di contrattazione

L'unità di peso, che consuetudinariamente costituisce la base delle contrattazioni, è il chilogrammo sia quando si considera il peso effettivo che quello di coda, di cui si dirà appresso in merito al pagamento del prezzo.

Requisiti delle pelli

Anche queste pelli, come già detto per quelle fresche, si usa distinguerle in continentali, isolate ed estere, di vitello o adulto.

Le pelli non devono presentare tagli, marchi a ferro o a fuoco, tarli, piaghe ecc.

Consegna

La consegna avviene, in genere, al magazzino appositamente autorizzato, di cui si è detto innanzi. Le pelli usualmente sono consegnate dopo 24 ore di scolaggio, se la salatura avviene in vasca. Esse vengono spazzate dal sale, imballate (cioè legate una per una) e poi pesate dopo altre 24 ore (48 ore, cioè, dal momento dell'apertura della vasca, agli effetti dello scolaggio). Se le pelli vengono salate "in pila" o a secco, la consegna avviene subito dopo che sono state sbattute per liberarle dal sale, imballate e poi pesate. Il calo dallo stato fresco a quello secco è del 12% circa.

Verifica delle pelli

La verifica della merce ha luogo all'atto della consegna, nel magazzino del venditore (intendendosi per tale il deposito autorizzato cui si è fatto cenno innanzi e non il magazzino di raccolta del raccoglitore).

Pagamento

Qualora non intervenga un accordo specifico tra le parti, si usa effettuare il pagamento per contanti o al momento della consegna. Il prezzo viene riferito al peso reale, cioè al peso effettivo della pelle salata oppure al peso di coda, cioè in base al peso della pelle allo stato fresco.

Viene praticato un abbuono dal 10% al 20% a seconda dei difetti che le pelli presentano e che già sono stati indicati per le pelli bovine fresche. Qualche volta si pratica una riduzione in percentuale variabile, concordata tra le parti all'atto dell'acquisto, per pelli provenienti dall'estero che presentano caratteristiche di qualità inferiore.

Difetti delle pelli

Sono pelli difettose quelle che presentano tagli, marchi a fuoco o a ferro, piaghe, ecc.

D) Pelli grezze agnelline e di capretto

Conclusione del contratto

E' in uso che il compratore, raggiunto l'accordo sui termini del contratto, versi al venditore una caparra stabilita concordemente tra le parti. I contratti si concludono in ottobre-novembre e con essi il compratore acquista tutta la produzione del venditore.

Forma del contratto

Le pelli agnelline e di capretto fresche, usualmente denominate "bassette", si contrattano, in genere, verbalmente e di rado con l'intervento del mediatore.

Unità di base di contrattazione

Le pelli grezze agnelline e di capretto vengono vendute a pezzo (ad un tanto a pelle).

Requisiti delle pelli

Le pelli possono essere buone o di scarto.

Sono pelli di scarto quelle rognose, piccole o mezzanelle. Pelli di scarto sono anche quelle cosiddette "riscaldate" ed i "fraioni" ossia le pelli di animali nati morti o morti subito dopo nati. Sono considerate di scarto anche le pelli rotte. Per le pelli di scarto, in genere, il prezzo subisce una diminuzione del 50% rispetto al prezzo delle pelli buone. L'abbuono varia dal 50% al 70% circa per le pelli riscaldate, mentre è superiore al 70% sino a raggiungere l'80% circa per i fraioni. Si hanno anche gli "scartoni", ossia pelli totalmente danneggiate, per le quali, l'abbuono è superiore all'80%, sino a raggiungere l'85% circa.

Consegna

La consegna si inizia subito dopo la conclusione del contratto e dura tutta la stagione. Essa si effettua dal venditore nei magazzini del compratore quando trattasi di grande deposito o di conceria, mentre la consegna, quando acquista il raccoglitore, avviene in idonei locali autorizzati.

Le pelli fresche agnelline e di capretto si trasportano generalmente alla rinfusa o in ceste. Se per ferrovia, in sacchi impermeabili. Le spese di trasporto al deposito o alla conceria sono sempre a carico del compratore. Anche le avarie sono a carico del compratore purchè non dovute per colpa, o per negligenza del venditore, o per caso fortuito o per forza maggiore e le pelli vengono spedite ben confezionate ed idonee ad essere trasportate.

Verifica delle pelli

La verifica delle pelli ha luogo sempre al momento della consegna.

Pagamento

Il pagamento avviene contemporaneamente alla consegna e, poiché le consegne sono ripartite nella stagione, il compratore versa usualmente degli acconti in relazione e in proporzione ai quantitativi ricevuti, sino a quando, nel mese di giugno, si procede a scomputare la caparra ed a regolare il saldo. I prezzi si determinano o al principio della stagione oppure alla fine di essa (giugno). In quest'ultimo caso, il prezzo si intende riferito alla media dei prezzi di mercato delle vendite durante la stagione.

L) Pelli agnelline e di capretto secche

Conclusione del contratto

Allorchè viene raggiunto l'accordo, che generalmente ha forma verbale, è in uso che il compratore versi una caparra fissata tra le parti. Le pelli agnelline e di capretto secche si contrattano in ogni epoca dell'anno.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni avvengono in base al peso della pelle. Per ogni 100 pelli senza unghie, il peso varia dai 38 ai 43 Kg. per le pelli agnelline e dai 25 ai 28 Kg. per quelle di capretto.

Requisiti delle pelli

Anche le pelli secche si distinguono, come avviene per quelle fresche, in "buone" e di "scarto". Sono considerate di scarto anche quelle tarlate, per le quali l'abbuono sul prezzo è del 50%. Gli abbuoni per le pelli di scarto sono uguali a quelli già visti per le pelli fresche.

Consegna

Le pelli vengono consegnate in balle da 50 pezzi ciascuna. La consegna viene effettuata al magazzino del venditore, se si tratta di partite importanti, altrimenti la consegna avviene al magazzino del compratore. Le spese di trasporto e le eventuali avarie sono a carico del compratore se la consegna avviene al magazzino del venditore. Se la consegna si effettua nel magazzino del compratore, le spese e i rischi sono a carico del venditore.

Verifica delle pelli

La verifica avviene all'atto della consegna nel magazzino del venditore o del compratore, a seconda del luogo in cui la consegna è fatta. Passando dallo stato fresco allo stato secco, le pelli agnelline e di capretto subiscono un calo naturale che si aggira sul 50% circa.

Pagamento

Il pagamento del prezzo è fatto per contanti, contemporaneamente alla consegna. Il prezzo viene riferito a “pezzo” (resta ferma la forma contrattuale) ossia a pelle, tenendo però conto del peso della pelle stessa, il quale varia, come già detto. Per le pelli tarlate, si pratica una riduzione sul prezzo del 50%; per quelle di scarto, in genere le riduzioni sono uguali, come già detto, a quelle che si effettuano per le pelli fresche.

M) Pelli di pecora e di montone

Conclusione del contratto

Le contrattazioni avvengono direttamente tra produttori e raccoglitori.

Al momento della conclusione del contratto, che ha sempre forma verbale, si usa versare una caparra che si aggira sul 10% del prezzo pattuito.

Unità di base di contrattazione

Le pelli fresche si contrattano “a peso fresco”, senza unghie, senza corna ed asciutte di lana.

Le pelli secche si contrattano a peso “ben secche”, senza unghie, senza corna e con una tara del 2% circa.

Requisiti delle pelli

Tanto le pelli fresche, che quelle secche, si distinguono, a seconda delle qualità della lana di cui sono rivestite in pelli: di animali tosi, di “mezzo lane” e di “lanuti”. Si distinguono, poi, in buone e di scarto. Sono di scarto le pelli rotte o rognose e le pelli “schiavinate”. Per le prime, rispetto al prezzo delle pelli buone, si usa concedere una riduzione del 33% circa, mentre per le schiavinate la riduzione è del 50%. Oggetto di contratto sono anche le pelli “morticine-lanute”, che sono considerate trattate come le pelli secche. L’abbuono è del 25% circa per le pelli dei tosi-morticini, mentre, in genere, per gli scarti è del 33%.

Consegna

La consegna delle pelli fresche avviene subito dopo lo scuoiamento delle bestie; quella delle pelli secche, in locali idonei autorizzati.

Verifica delle pelli

La verifica avviene all’atto della consegna.

Pagamento

Il pagamento del prezzo si effettua per contanti alla consegna.

N) Pelli di capra

Conclusione del contratto

Le contrattazioni avvengono direttamente tra produttori e raccoglitori. Al momento della conclusione del contratto, che ha forma verbale, si usa versare una caparra che si aggira sul 10% del prezzo pattuito.

Unità di base di contrattazione

Le pelli di capra, sia fresche che secche, si contrattano in base al peso.

Requisiti delle pelli

Le pelli si distinguono in buone e di scarto.

Sono di scarto le pelli rognose e rotte, nonché le pelli di mascolotti e degli agliastri.

Consegna

La consegna delle pelli fresche avviene subito dopo lo scuoiamento, avvenuto presso il mattatoio, quella delle pelli secche, al magazzino del compratore, esperita l'identica procedura.

Verifica delle pelli

La verifica avviene all'atto della consegna.

Pagamento

Il pagamento del prezzo si effettua per contanti all'atto della consegna. Il prezzo si riferisce al numero, per piccole partite, a peso, per grandi partite. Per gli agliastri è d'uso concedere una riduzione sul prezzo pari al 33% circa dello stesso.

O) Latte

Conclusione del contratto

Con il contratto di somministrazione del latte si impegna la produzione della stalla per una annata che varia secondo zona e particolari rapporti. Le persone che intervengono nel contratto sono il produttore del latte, che è colui che possiede le bestie dalle quali ricava il latte da vendere, l'industriale del latte, che acquista il prodotto per la lavorazione nel proprio stabilimento e; il trasportatore che si limita al ritiro e alla consegna del prodotto presso il caseificio. Per latte s'intende il prodotto sano ed integro che si ricava dalla completa mungitura

delle vacche. Il produttore è tenuto a consegnare tutto il latte prodotto dalle bestie, escluso quel quantitativo che egli consuma per i bisogni propri e della sua famiglia, quello che dà ai propri dipendenti e quello necessario all'allevamento del bestiame destinato alla riproduzione. Il produttore, com'è d'uso, s'impegna a mungere le vacche due volte, con un distacco tra la prima e la seconda mungitura di non meno di 11 e non di più di 13 ore (in media dodici). Il produttore s'impegna anche a non unire al latte il colostro ossia il latte delle vacche nei primi giorni del parto. Il produttore, inoltre, cura che la stalla sia tenuta secondo le norme d'igiene, vigila che alle bestie siano dati mangimi sani e senza additivi e si assicura che i recipienti destinati a contenere il latte siano puliti. Il produttore è tenuto a rispettare inoltre le relative norme igieniche e sanitarie. Il compratore può liberamente visitare la stalla, assistere alla prova di stalla, alle mungiture, ecc.

Forma del contratto

I contratti per la somministrazione del latte si fanno sempre per iscritto, specialmente se si tratta di grosse partite o di forniture continuate e se l'acquirente è una grossa azienda; in particolare la contrattazione può avvenire in forma collettiva attraverso le Associazioni di produttori.

Anche per le piccole aziende o per modesti quantitativi, si usa, generalmente la forma scritta.

Durata del contratto

I contratti hanno decorrenza dal 1° aprile al 31 marzo dell'anno seguente. Se il contratto ha per oggetto il latte di pecora, la fornitura coincide con la stagione casearia (inverno – primavera). In caso di mancata volontà di rinnovo del contratto, lo stesso va disdetto entro 30 giorni prima della scadenza. In caso contrario, il contratto è rinnovato automaticamente.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni vengono effettuate a litro.

Campioni ed analisi

Il compratore ha in ogni tempo e senza preavviso il diritto di prelevare dei campioni del latte consegnato per sottoporli ad analisi ed assicurarsi che il latte sia sano e non sia stato alterato con aggiunta di sostanze estranee o di colostro (prova di sorpresa). Il prelevamento dei campioni è eseguito a termine di legge. I campioni di latte sono prelevati rimescolando accuratamente la massa, in modo da rendere perfettamente omogenea la composizione. Qualora il campione da prelevare interessi più di un recipiente, il prelevamento è fatto proporzionalmente alle singole quantità. Nel caso di "prova di stalla", il prelevatore assiste alla mungitura dall'inizio ed osserva che questa sia condotta "a fondo", cioè non resti latte nelle mammelle. Ogni campione è

prelevato in triplice esemplare e in contenitori. I contenitori sono chiusi opportunamente e muniti del cartellino riportante il verbale di prelevamento. Tale cartellino è legato ai contenitori, in modo che non sia possibile sostituirlo, senza rompere il sigillo che va applicato sul tappo. Nel verbale di prelevamento, sono indicati: luogo, data e ora del prelevamento, nome del compratore e del produttore del latte. Inoltre, se si tratta di una “prova di stalla”, è fatta specifica menzione. Il cartellino è firmato dal compratore o dal suo incaricato, dal produttore o dal suo incaricato, da uno o due testimoni. Dei tre campioni uno viene ritirato dal produttore, uno dal compratore ed il terzo tenuto da testimoni a disposizione per eventuali contestazioni.

Consegna del latte

La consegna generalmente ha luogo di mattina o di sera, una volta al giorno, salvo accordi intercorsi tra le parti.

La stessa viene effettuata normalmente nella corte del produttore e da quel momento tutti i rischi passano a carico dell’acquirente. Il controllo quantitativo del latte viene fatto dal compratore o da un suo incaricato contestualmente al venditore o ad un suo incaricato.

Pagamento

I termini e le modalità sono definiti dagli accordi stipulati annualmente. Il prezzo, riferito a litro, viene stabilito anche con l’intervento delle Associazioni di categoria delle parti contraenti, a seconda della qualità del latte, in base ai requisiti previsti dalla normativa vigente.

Obblighi di garanzia del venditore

E’ d’uso che il venditore garantisca al compratore che il prodotto è veramente “latte di vacca” (cioè il prodotto ottenuto dalla mungitura regolare, ininterrotta e completa della mammella di vacche in buono stato di salute e di nutrizione e dopo che sia cessato il periodo colostrale).

Difetti ed alterazioni del latte

In caso di annacquamento, scrematura, immissione di colostro o altre sofisticazioni, rilevate nella forma e con le modalità accennate a proposito del prelevamento dei campioni, non viene pagata al conferente, a titolo di penale, la somma corrispondente alla quindicina in corso al momento del prelievo. In caso di recidiva, valgono gli accordi tra le parti.

P) Latte bufalino

Conclusione del contratto

Con il contratto di compravendita del latte si impegna la produzione della stalla per una annata agraria o parte di essa. Le persone che intervengono nel contratto sono: il produttore del latte,

che è colui che possiede le bestie dalle quali ricava il latte da vendere o la cooperativa di appartenenza e l'industriale del latte, che acquista il prodotto per la lavorazione nel proprio stabilimento. A volte, interviene il trasportatore che si limita al ritiro ed alla consegna del prodotto presso il caseificio. Per latte s'intende il prodotto sano ed integro che si ricava dalla completa mungitura delle bufale. Il produttore è tenuto a consegnare tutto il latte prodotto dalle bestie, escluso quel quantitativo che egli consuma per i bisogni propri e della sua famiglia e quello necessario all'allevamento del bestiame destinato alla riproduzione. Il produttore come d'uso, s'impegna a mungere le bufale due volte al giorno, con un distacco tra la prima e la seconda mungitura di non meno di 11 e non più di 13 ore (in media 12); per gli allevamenti allo stato brado di solito si fa una sola mungitura. Il produttore s'impegna anche a non unire al latte il colostro ossia il latte delle bufale nei primi giorni del parto.

Il produttore, inoltre, cura, che la stalla sia tenuta secondo le norme d'igiene, vigila che alle bestie siano dati mangimi sani e senza additivi e si assicura che i recipienti destinati a contenere il latte siano puliti. Negli allevamenti che producono latte destinato alla produzione della "Mozzarella di Bufala Campana", rientrante nel marchio Dop, si devono rispettare rigidamente le regole stabilite dal disciplinare di produzione. Il compratore può liberamente visitare la stalla, assistere alla prova di stalla, alle mungiture, ecc.

Forma del contratto

I contratti per la compravendita del latte si fanno quasi sempre per iscritto, specialmente se si tratta di grosse partite o di forniture continuate e l'acquirente è una grossa azienda. Nelle piccole aziende o per modesti quantitativi, si usa anche la forma verbale.

Durata del contratto

I contratti hanno decorrenza dal 1° Gennaio al 31 Dicembre. Per i contratti stagionali la durata viene stabilita fra le parti. In caso di mancata volontà di rinnovo del contratto, lo stesso va disdetto entro 30 giorni prima della scadenza. In caso contrario, il contratto è rinnovato automaticamente.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni vengono effettuate a litro.

Campioni ed analisi

Il compratore ha in ogni tempo e senza preavviso il diritto di prelevare dei campioni del latte consegnato per sottoporli ad analisi ed assicurarsi che il latte sia sano e non sia stato alterato con aggiunta di sostanze estranee o di colostro (prova di sorpresa). Il prelevamento dei campioni è eseguito a termine di legge. I campioni di latte sono prelevati rimescolando accuratamente la massa, in modo da rendere perfettamente omogenea la composizione. Qualora il campione da

prelevare interessi più di un recipiente, il prelevamento è fatto proporzionalmente alle singole quantità. Nel caso di “prova di stalla”, il prelevatore assiste alla mungitura dall’inizio ed osserva che questa sia condotta “a fondo”, cioè che non resti latte nelle mammelle. Ogni campione è prelevato in triplice esemplare, in bottiglie di capacità non inferiore ad un quarto di litro. I contenitori del prelevamento sono chiusi opportunamente e muniti di cartellino riportante il verbale di prelevamento. Tale cartellino è legato al contenitore in modo che non sia possibile sostituirlo, senza rompere il sigillo che va applicato sul tappo. Nel verbale di prelevamento, sono indicati: luogo, data e ora del prelevamento, nome del compratore e del produttore del latte. Inoltre, se si tratta di una “prova di stalla”, è fatta specifica menzione. Il cartellino è firmato dal compratore o dal suo incaricato, dal produttore o dal suo incaricato, da uno o due testimoni o dal solo prelevatore, se agente giurato. Dei tre campioni uno viene ritirato dal produttore, uno dal compratore ed il terzo tenuto dai testimoni a disposizione per eventuali contestazioni.

Consegna del latte

La consegna generalmente ha luogo di mattina o di sera, una volta al giorno, salvo accordi intercorsi tra le parti. La stessa viene effettuata normalmente nella corte del produttore e da quel momento tutti i rischi passano a carico dell’acquirente. Il controllo quantitativo del latte viene fatto dal compratore o da un suo incaricato contestualmente al venditore o ad un suo incaricato.

Pagamento

Il pagamento, salvo patti contrari, viene fatto a 30-60 giorni dalla fattura. Il prezzo riferito a litro viene stabilito a seconda del periodo stagionale (estivo o invernale).

Obblighi di garanzia del venditore

E’ d’uso che il venditore garantisca al compratore che il prodotto è veramente “latte di bufala” (cioè il prodotto ottenuto dalla mungitura regolare, ininterrotta e completa della mammella di bufale in buono stato di salute e nutrizione e dopo che sia cessato il periodo colostrale).

Difetti ed alterazioni del latte

In caso di annacquamento, scrematura, immissione di colostro o di altre sofisticazioni, rilevate nella forma e con le modalità accennate a proposito del prelevamento dei campioni, non viene corrisposta al conferente, a titolo di penale, la somma corrispondente alla quindicina in corso al momento del prelievo. In caso di recidiva, valgono gli accordi tra le parti.

Q) Latte ovino

Conclusioni del contratto

Le figure che intervengono nella contrattazione del latte ovino sono: il produttore ossia colui che ha gli animali da cui trae il latte che vende, l'industriale del latte che acquista il latte e lo lavora nel proprio stabilimento di trasformazione e il trasportatore che lo raccoglie dalle varie aziende e per questo percepisce un reddito dal caseificio. Il contratto che si instaura tra il produttore e l'industriale è un contratto di somministrazione in quanto una parte si impegna a consegnare e l'altra a ritirare il latte di un'intera annata.

Requisiti

Il latte deve essere sano ed integro con le caratteristiche previste dalla legge, munto dalle pecore due volte al giorno.

Forma del contratto

I contratti si fanno quasi sempre per iscritto. Per piccoli quantitativi può esistere anche la forma verbale.

Durata del contratto

La fornitura coincide con la stagione casearia ovina perché le pecore sono soggette alla stagionalità derivante dai pascoli e dai parti che normalmente avvengono alla fine dell'estate e all'inizio della primavera. I contratti decorrono dal 1° Gennaio fino al 31 Dicembre. In caso di mancanza di volontà nel rinnovo lo stesso va disdetto 30 giorni prima della scadenza. In caso contrario il contratto è rinnovato automaticamente.

Unità di base della contrattazione

Le contrattazioni vengono effettuate a litro.

Campioni ed analisi

Il compratore ha in ogni tempo e senza preavviso il diritto di prelevare dei campioni del latte consegnato per sottoporli ad analisi ed assicurarsi che il latte sia sano e non sia stato alterato con aggiunta di sostanze estranee o di colostro (prova di sorpresa). Il prelevamento dei campioni è eseguito a termine di legge. I campioni del latte sono prelevati rimescolando accuratamente la massa, in modo da rendere perfettamente omogenea la composizione. Qualora il campione da prelevare interessi più di un recipiente, il prelevamento è fatto proporzionalmente alle singole quantità. Nel caso di "prova di stalla", il prelevatore assiste alla mungitura dall'inizio ed osserva che questa sia condotta "a fondo", cioè che non resti latte nelle mammelle. Ogni campione è

prelevato in triplice esemplare, in contenitori. I contenitori sono chiusi opportunamente e muniti di cartellino riportante il verbale di prelevamento. Tale cartellino è legato al contenitore in modo che non sia possibile sostituirlo, senza rompere il sigillo che va applicato sul tappo. Nel verbale di prelevamento, sono indicati: luogo, data e ora del prelevamento, nome del compratore e del produttore del latte. Inoltre, se si tratta di una “prova di stalla”, è fatta specifica menzione. Il cartellino è firmato dal compratore o dal suo incaricato, dal produttore o dal suo incaricato, da uno o due testimoni. Dei tre campioni uno viene ritirato dal produttore, uno dal compratore ed il terzo tenuto dai testimoni a disposizione per eventuali contestazioni.

Consegna del latte

La consegna ha luogo nelle ore stabilite di comune accordo tra le parti, la stessa viene effettuata normalmente presso la corte del produttore.

Trasporti oneri e rischi

Dal momento della consegna al trasportatore i rischi passano all’acquirente che generalmente incarica un trasportatore a cui paga una somma a litro.

Pagamento

Generalmente il pagamento avviene con accordo tra le parti.

Difetti ed alterazioni del latte

In caso di annacquamento, scrematura, immissione di colostro o di altre sofisticazioni, rilevate nella forma e con le modalità accennate a proposito del prelevamento dei campioni, non viene corrisposta al conferente, a titolo penale, la somma corrispondente alla quindicina in corso al momento del prelievo. In caso di recidiva, valgono gli accordi tra le parti.

R) Uova

Prenotazione

Si ricorre, solitamente, alla prenotazione quando il contratto ha per oggetto grosse partite.

Forma del contratto

Le uova vengono contrattate sia in forma verbale che scritta.

Unità di base di contrattazione

A seconda dei soggetti che intervengono nelle contrattazioni, queste possono essere fatte a numero (calibrate) o a peso.

Requisiti

Le uova commercializzate rispondono, per requisiti e categorie, alle norme contenute dai regolamenti CE.

Consegna

Il venditore garantisce sempre la consegna di merce corrispondente a quella contrattata, sia come qualità, sia come quantità. La parte inadempiente risponde delle conseguenze dannose determinate dal ritardo nella consegna o nel ricevimento della merce acquistata.

Verifica

La verifica della merce viene fatta all'atto della consegna, controllando un quantitativo di uova prese a caso, pari al 10% della quantità consegnata.

Pagamento

Il pagamento si effettua alla consegna per contanti. Il prezzo è riferito a numero (calibrato) o a peso.

S) Letame

Conclusione del contratto

L'uso di vendere il letame è tipico di questa provincia in cui convivono aziende zootecniche specializzate, aziende orticole e terricole ad alta redditività a cui è necessario anche l'apporto organico. Generalmente, i venditori o gli acquirenti richiedono l'intervento del conterzista per la collocazione e l'acquisto del letame. Il contratto può avere forma sia orale che scritta. Di solito, si contratta letame di bovini e ovini ma, possono esistere contrattazione di pollina (dei polli), di equini, di conigli e altri animali.

Unità di base di contrattazione

L'unità di base è il quintale o la "macchina", intendendo per "macchina" la motrice del camion usata per il trasporto.

Requisiti

Il letame deve essere maturo, ma talvolta l'acquirente che possiede una concimaia può acquistarlo anche senza questa condizione.

Consegna

Le modalità di consegna vengono stabilite di volta in volta e, all'atto della consegna si esegue la verifica della merce, soprattutto se venduta a peso.

Spedizione, trasporto e oneri relativi

La merce viaggia generalmente a rischio e pericolo del contoterzista se il trasporto avviene conto terzi, altrimenti ogni responsabilità ricade su chi effettua il trasporto.

Pagamento

Il pagamento avviene usualmente all'atto di consegna dell'ultima "macchina", tranne diversa pattuizione. Se la compravendita è avvenuta tramite contoterzista è costui che richiede il pagamento da parte del compratore e paga il venditore secondo gli accordi presi.

Capitolo 2

PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

A) Frumento

Conclusione del contratto

Il compratore, all'atto della conclusione del contratto, versa generalmente al venditore una somma, quale garanzia per la buona esecuzione dello stesso, che viene conguagliata all'ultima consegna.

Forma del contratto

Le contrattazioni si svolgono, di solito, in forma verbale.

Clausole speciali

In genere, le contrattazioni si effettuano in massa, con la clausola “come esce dalla mietitrebbia”, riferita alla sola quantità.

Unità di base di contrattazione

L'unità di misura, che consuetudinariamente costituisce la base delle contrattazioni è il quintale metrico decimale.

Modalità di misurazione

In generale, per i cereali, si suole accordare la tara reale, ottenuta sottraendo dal peso complessivo quello dell'imballaggio.

Consegna

A seconda del contratto, la merce può essere consegnata:

- a) posta sul luogo di produzione o all'aia;
- b) al magazzino del compratore;
- c) franco automezzo partenza.

Se la merce è consegnata al magazzino del compratore, questa viene verificata tramite campionamento al fine di stabilirne le caratteristiche per determinarne il prezzo, e pesata sulle bascule del magazzino medesimo e le spese inerenti sono a carico del venditore.

In alcune zone si usa conferire il grano presso il compratore in conto deposito; la vendita vera e propria ha luogo in un'epoca successiva, quando il venditore lo riterrà opportuno, al prezzo di mercato.

Nei contratti si usa stabilire sempre l'epoca della consegna.

Spedizione, trasporto e oneri relativi

La merce viaggia a rischio e pericolo del compratore, a carico del quale gravano le spese di trasporto, sia se la consegna è franco vagone partenza o sul luogo di produzione o all'aia, sia se consegnata franco vagone arrivo a franco magazzino del compratore stesso.

Pagamento

Il pagamento, in genere, ha luogo all'atto della consegna della merce o in altra epoca a seconda del contenuto della contrattazione.

Difetti

I difetti riscontrati nella merce all'atto della contrattazione danno luogo a riduzioni sul prezzo di mercato stabilite caso per caso.

Reclami

Alla consegna, qualora la merce non corrisponda ai requisiti pattuiti, si usa avanzare reclamo previo campionamento della merce in contraddittorio.

B) Granoturco

La normativa è analoga a quella dei frumenti salvo i parametri di qualità.

C) Riso

Non è stata riscontrata l'esistenza di pattuizione né conseguentemente contrattazioni nell'ambito del territorio provinciale.

D) Patate

Conclusione e forma del contratto

I contratti di compravendita – che hanno per oggetto, in genere, patate delle varietà precoci e precocissime – si concludono al momento del raccolto e possono assumere la forma sia verbale che scritta. In particolare quest'ultima forma è utilizzata per la vendita all'estero.

Specie di vendita

Se la vendita è a campo, le contrattazioni vengono effettuate “ a vista” con esclusione di ogni diritto a reclamo per differenza di qualità o per qualsiasi difetto o avaria riscontrati dopo che abbia avuto luogo la verifica al momento del ritiro.

Resta fermo il diritto di contestazione qualora vengano riscontrati difetti imputabili al venditore, entro il termine di legge.

Unità di base di contrattazione

La quantità di merce venduta è espressa in chilogrammi.

Imballaggio

La merce viene consegnata in casse se trattasi di patate precocissime; in sacchi da 30 a 50 Kg. se trattasi di altre varietà.

Le casse o i sacchi sono forniti dal compratore in caso di vendita da parte del commerciante, dal produttore quando la vendita è invece effettuata dal produttore medesimo.

Verifica

Come già detto, la verifica del peso e della qualità si effettua all'atto del ritiro.

Tolleranza del peso

Per le partite di merce avviate all'estero o in mercati lontani il calo è del 5% se trattasi di patate precocissime e dell'1% o anche 2% se trattasi di altre varietà.

Pagamento

Il pagamento avviene, di solito, in contanti o nelle altre forme di pagamento.

E) Ortaggi

1) Carciofi

Conclusione del contratto

I contratti di compravendita di carciofi vengono stipulati direttamente dal produttore (sul luogo di produzione o nel mercato più vicino) oppure a mezzo di commissionari.

In questo secondo caso, il commissionario riceve la merce che il produttore vende sul mercato di consumo, corrispondendo a quest'ultimo il prezzo netto realizzato, il quale, naturalmente, varia a seconda della qualità e delle quotazioni giornaliere di mercato.

Quando viene contrattata l'intera produzione "a forfait" (e non a campo) è d'uso corrispondere, all'atto della conclusione, una caparra, che si aggira sul 50% del valore dell'affare.

Forma del contratto

Le contrattazioni possono essere tradotte in un atto scritto oppure concludersi verbalmente.

Specie di vendita

Le contrattazioni possono essere effettuate a “numero” con una riduzione al compratore del 6% (a mano). In alcune zone di Sezze la mano è del 4%.

La norma precedente non si applica, in tutta la provincia, ai carciofini.

Le contrattazioni possono essere effettuate anche a “forfait” ed hanno per oggetto l'intera produzione.

Nella vendita “a forfait”, detta anche “a pianta”, tutti i rischi sono a carico del compratore.

In alcune zone meridionali della Provincia, si effettuano contrattazioni a periodi, con il prezzo preventivamente fissato per periodi di consegna.

Unità di base di contrattazione

L'unità di contrattazione dei carciofi è il numero. Nel caso di partite avviate all'estero, i carciofi vengono venduti a peso, con specificazione della pezzatura.

Varietà e requisiti

Le qualità oggetto di contrattazione in Provincia sono: i cimaroli, i braccioli, i carciofini. Il cimarolo della pianta al primo anno di produzione viene chiamato cardino. Dalla produzione di prima qualità sono esclusi i frutti aventi macchie e scottature da brinate o che siano stati danneggiati da attacchi parassitari.

Imballaggio

Non è in uso alcuna forma di imballaggio per il prodotto avviato nei mercati nazionali, il quale viene venduto sfuso; nel caso, invece, di partite destinate ai mercati esteri i carciofi vengono confezionati in scatole di cartone o di trinciato, secondo le esigenze del paese importatore.

Consegna

La consegna è fatta sul luogo di produzione oppure sul posto di spedizione, quando le contrattazioni sono effettuate direttamente dal produttore.

Quando le contrattazioni sono effettuate a mezzo di commissionari, il prodotto viene reso sul mercato dal produttore stesso.

Nelle cosiddette vendite “a pianta”, la raccolta che si protrae fino a quando la pianta produce carciofi e carciofini, è a carico del compratore; negli altri casi, invece, la raccolta è generalmente a carico del venditore.

Verifica

All'atto della consegna si procede alla verifica.

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

Qualora il prodotto viene venduto “a pianta”, le spese di trasporto sono a carico del compratore; negli altri casi, invece, sono a carico del venditore le spese di trasporto fino al luogo accessibile ai mezzi, nei pressi della coltivazione. La spedizione è sostituita dal conferimento dei prodotti direttamente alla cooperativa.

Pagamento

Quando le contrattazioni vengono effettuate direttamente dal produttore, il prezzo si stabilisce all’atto della conclusione ed il relativo pagamento avviene al momento della consegna; per le vendite in cooperative ogni 15 giorni.

Nelle vendite a mezzo commissionari il prezzo, che varia a seconda della qualità del prodotto e delle quotazioni giornaliere di mercato, viene corrisposto man mano che la merce viene ricevuta e venduta sul mercato di consumo da parte del commissionario stesso. Possono sussistere, nel caso di specie eventuali accordi con il commissionario.

Quando i carciofi sono contrattati “a pianta”, viene fissato un prezzo unitario a pianta.

Obblighi di garanzia del venditore

Il venditore è esente dall’obbligo di garanzia quando la vendita dei carciofi viene concordata “a pianta”; in questo caso, infatti, tutti i rischi sono a carico del compratore. Resta fermo il diritto di contestazione qualora vengono riscontrati difetti imputabili all’origine, entro il termine di legge.

Mediazione

Al mediatore compete sull’importo dell’affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore a metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

2) Pomodoro per uso industriale

Conclusione del contratto

La commercializzazione del prodotto per uso industriale è regolata dalla normativa della Comunità Economica Europea (CE), attraverso le Associazioni di categoria.

Requisiti

Il prodotto oggetto di contrattazione deve essere idoneo all'industria, sano e maturo.

Imballaggio

Il prodotto viene confezionato in gabbiette o cassoni o in altri recipienti che rispondono alle esigenze della azienda trasformatrice del prodotto, che vengono forniti dalle fabbriche, con una tara fissa di tanti chilogrammi ciascuna.

Consegna

La consegna del prodotto è fatta sul posto accessibile all'autocarro o carretto oppure in fabbrica, secondo quanto convenuto in contratto conformemente alla normativa CE.

Verifica

L'accertamento della qualità e della quantità avviene all'atto della consegna del prodotto.

3) Pomodoro per uso non industriale

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto, in genere, viene corrisposta una caparra che, per le vendite "a forfait", è normalmente pari al 50% circa del valore dell'affare.

Forma del contratto

Il contratto può essere stipulato sia a mezzo di atto scritto, sia in forma verbale.

Specie di vendita

In provincia, si praticano due forme di vendita: quella diretta e quella indiretta.

La vendita diretta è quella effettuata sul campo, nel mercato all'ingrosso e tramite commissionari.

La vendita indiretta può essere fatta:

- 1) a peso per periodi di consegna, nel qual caso tutte le colture restano a carico del compratore;
- 2) a forfait (sia in blocco, sia per pianta) con tutti i rischi a carico del compratore. Di norma, sono a carico del venditore unicamente le spese per ulteriori colture (irrorazioni, irrigazioni, ecc.) che vengono, di solito, effettuate a richiesta del compratore e dietro precedente apposita convenzione.

Unità di base di contrattazione

L'unità di contrattazione è il chilogrammo.

Consegna

La consegna avviene, di solito, in luogo accessibile ai mezzi di trasporto, dove il prodotto è accatastato.

Verifica

L'accertamento della qualità e della quantità suole effettuarsi al momento della consegna.

Pagamento

Le modalità di pagamento vengono convenute secondo la forma in cui si è effettuata la vendita.

Mediazione

Al mediatore compete sull'importo dell'affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore a metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

G) Barbabetola

Conclusione e forma del contratto

Il contratto si stipula in forma scritta attraverso le Associazioni di categoria nei mesi di settembre per la coltivazione autunnale, a gennaio/febbraio per la coltivazione primaverile.

Per tutte le specifiche condizioni contrattuali fa fede l'accordo interprofessionale stipulato annualmente tra le Associazioni di categoria e gli industriali.

Requisiti

Il prodotto oggetto di contrattazione deve essere atto all'industria.

Unità di base

L'unità di base è il quintale a 16° di polarizzazione.

Imballaggio

Il prodotto viene consegnato sfuso all'industria, caricato e trasportato su camion.

Consegna

La consegna del prodotto è fatta presso l'industria di trasformazione.

Spedizione, trasporto e oneri relativi

La merce viaggia a rischio e pericolo dell'industria di trasformazione che si grava anche dei relativi oneri di spedizione e di trasporto.

Verifica

L'accertamento della qualità e della quantità avviene all'atto della consegna presso lo stabilimento di trasformazione.

Pagamento

Il pagamento della quota industriale avviene in due momenti:

- 1) in qualità di acconto, entro circa 1 mese dall'ultima consegna;
- 2) in qualità di saldo, entro il mese di dicembre.

La quota comunitaria viene pagata usualmente entro febbraio.

Mediazione

Al mediatore compete sull'importo dell'affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore in giusta metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

H) Carote

Conclusione e forma del contratto

Le contrattazioni delle carote avvengono per prodotto con foglia o grezzo (senza foglia). Il contratto, generalmente verbale, si fa al momento della semina, impegno di coltivazione, o della raccolta. Il prodotto viene conferito alle cooperative della zona e ai commercianti che pensano poi alla lavorazione e alla vendita senza impegno di coltivazione verso la cooperativa stessa.

La raccolta va da novembre a giugno.

Unità di base

L'unità di base della contrattazione è il Kg. o il mazzo (prodotto con foglia) che pesa dai 650 g. a un kg.

Requisiti

Il prodotto deve avere un bel colore, la foglia deve essere liscia e lunga mediante 12-15 cm.. Particolare attenzione è prestata alla omogeneità del prodotto.

Specie di vendita

La vendita può essere fatta a campo, a Kg. o a mazzi che variano dai 650 g. a 1 Kg.

Trasporto, oneri e rischi

Il trasporto fino al centro di condizionamento della cooperativa o del privato è a carico del produttore così come pure gli oneri e rischi. Se la vendita è fatta in azienda il produttore ha oneri e rischi fino al momento del carico del mezzo di trasporto, dopodichè questi passano all'acquirente.

Consegna

Nella vendita a campo, quando questa è fatta contemporaneamente anche a peso, viene concesso un abbuono sul peso stesso. Trattandosi di atto commerciale la consegna segue le regole contrattuali.

Imballaggio

Il prodotto "a mazzi" viene raccolto esclusivamente a mano, quello grezzo con la macchina. Viene poi portato al centro di lavorazione in buste di plastica. Dopo il lavaggio i mazzi sono confezionati in cassette di legno o plastica. Il grezzo viene confezionato in vassoi, buste o cassetine di legno, plastica o cartone, pronti per la grande distribuzione che devono riportare il peso, la categoria (I° obbligatoria), il calibro, il luogo di produzione e centro di condizionamento. I vassoi vanno poi confezionati nel cartone.

Pagamento

Il pagamento è in contanti o in altra forma.

Per la vendita a campo il pagamento avviene contestualmente al momento del contratto.

Per la vendita a peso, dalla data della fattura passano dai 30 ai 60 gg.

Per il conferimento in cooperativa nativa dai 40 ai 90/120 gg.

Per il prodotto che va all'estero il pagamento va dai 40 ai 120 gg.

Obblighi del venditore e del compratore

Nelle contrattazioni sul campo il venditore non ha obblighi di garanzia contro rischi posteriori alla stipulazione del contratto, ma il compratore è responsabile dei danni arrecati durante le operazioni di raccolta alle colture, al fondo, ecc..

Tutto questo vale salvo accordi diversi tra le parti.

Mediazione

Al mediatore compete sull'importo dell'affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore a metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

I)Uva

- 1) Uva da tavola

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto, a titolo di garanzia della buona esecuzione dello stesso, è versata la caparra, la quale va sottratta al pagamento della merce in occasione dell'ultimo ritiro.

Le contrattazioni si svolgono di solito sui luoghi di produzione.

Forma del contratto

Le contrattazioni si svolgono tanto verbalmente che per iscritto con o senza l'intervento del mediatore.

Clausole speciali

L'uva può essere venduta "sulla vite" oppure "a terra": Nel primo caso i rischi passano a carico del compratore, così come a carico dello stesso sono tutte le spese per la raccolta, la selezione, l'imballaggio, il trasporto, ecc..

Quando l'uva è venduta "a terra", è nell'uso che le spese di raccolta, di incestinamento e di carico sulla macchina, siano a carico del produttore, mentre quelle di trasporto sino al carro ferroviario siano a carico del compratore, che fornisce sempre i contenitori.

Se l'uva è venduta "a stocco", s'intende, ugualmente, uva venduta sulla vite.

Unità di base di contrattazione

L'unità di contrattazione è il quintale.

Quando si vende a vagoni, s'intende il carico di almeno 50 q.li, in armonia con le disposizioni delle Ferrovie dello Stato per il peso minimo di carico dei vagoni. Nel Comune di Fondi la vendita è fatta esclusivamente a peso.

Requisiti

Le uve da tavola per essere di qualità mercantile debbono essere giunte ad un giusto stato di maturazione, che si accerta dal colore e specialmente dal sapore degli acini.

La grossezza dell'acino ed anche la gradazione del colore cambia da varietà a varietà di uve e dipende anche dall'andamento stagionale. Gli acini debbono essere sani e di calibro quasi uniforme.

Imballaggio

Gli imballaggi sono di specie diversa, a secondo della qualità del prodotto.

L'imballaggio più usato è il "plateau" accatastabile di legno, con contenuto di uva da sei a quattordici chilogrammi (generalmente, però, il peso massimo è 12 chilogrammi, compresa la tara).

In caso di vendita all'estero le spese relative all'imballaggio sono a carico dell'esportatore.

Consegna

Se la vendita è fatta "a terra", la consegna avviene sul luogo di produzione, dove l'uva è raccolta e radunata dal produttore.

Se la vendita è fatta "franco vagone partenza" la consegna avviene alla stazione ferroviaria di carico.

Se la vendita è fatta "a stocco" oppure "sulla vite" essa si intende fatta "a forfait" per il prezzo pattuito e tutte le spese, come tutti i rischi, sono a carico del compratore.

Quando la vendita è fatta per commissione il venditore provvede a far pervenire l'uva confezionata al commissionario sul luogo di vendita (scalo ferroviario o mercato generale).

Da alcuni anni circa il 30% o il 40% della produzione dell'uva da tavola viene commercializzata attraverso cooperative di produttori.

Verifica del peso

Se la vendita dell'uva è convenuta sul posto di produzione, oppure "vagone partenza", la pesatura del prodotto viene fatta dal venditore nel luogo di consegna.

Nelle spedizioni ferroviarie è accettato il peso constatato dalle Ferrovie dello Stato.

Se specificatamente richiesto, il peso sarà fatto sul luogo di produzione od al magazzino. Normalmente l'uva subisce un calo naturale di trasporto ferroviario che si calcola dal 2% al 3%. Se però il viaggio è superiore a due giorni, poiché il calo, in questo caso, è lievemente più alto, si calcola fino al 4%.

Nel Comune di Fondi la pesatura, presente il fornitore, si fa con la merce imballata sottraendo la tara.

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

Se la vendita si effettua vagone partenza, le spese di trasporto dal luogo di produzione alla ferrovia fanno carico al venditore, come pure le spese di pesatura e di facchinaggio.

Quando l'uva è venduta "sulla vite" oppure "a terra", le spese relative al trasporto sono, come già detto, a carico del compratore.

Pagamento

Quando la vendita viene fatta sul luogo di produzione "a terra" il pagamento, se non è stato stabilito diversamente, avviene man mano che si ritira il prodotto sottraendo, come già detto, la caparra all'ultimo ritiro.

Nel caso di vendita "sulla vite" il pagamento, invece, è fatto per intero all'atto della contrattazione.

In caso di vendita "a vagone partenza", il pagamento viene effettuato all'atto della consegna della merce.

Difetti, alterazioni ed avarie

Le avarie per le vendite in campagna o stazione partenza, restano a carico del compratore, se avvenute dopo la consegna. Il compratore, perciò, è tenuto a controllare la qualità del prodotto prima della consegna od in occasione di essa.

Mediazione

Al mediatore, quando interviene, spetta usualmente un compenso del 4% oltre l'i.v.a. sul valore dell'affare, diviso a metà tra compratore e venditore salvo accordi diversi tra le parti.

2) Uva da vino

Prenotazione

Nella primavera, talvolta, si usa prenotare l'uva, quando trattasi di acquisto di grandi partite.

Conclusione del contratto

Allorchè le parti contraenti raggiungono l'accordo è uso che il compratore, a titolo di garanzia per la buona esecuzione del contratto, versi la caparra da sottrarre all'atto dell'ultimo ritiro.

Forma del contratto

Il contratto può essere stipulato sia in forma verbale che scritta. Quest'ultimo caso ricorre, in genere, quando la contrattazione ha per oggetto grosse partite.

Specie di vendita

In alcuni Comuni della Provincia l'uva da vinificare si contratta "sulla pianta". In tale forma di contrattazione, detta comunemente "accaparramento", si stabilisce subito il prezzo del prodotto, il tempo ed il luogo della consegna. I danni – compresi quelli del maltempo – sono a carico del venditore sino a vendemmia ultimata.

Se per colpa del compratore la vendemmia dovesse protrarsi oltre il periodo stabilito in contratto, i rischi in parola passano a carico del compratore.

Le spese di vendemmia (taglio e trasporto alla bascula sul fondo) sono a carico del venditore.

Le spese di pesatura sono a carico del compratore a meno che l'operazione non venga eseguita nel campo, nel qual caso è a carico del venditore.

Il venditore assiste a dette operazioni.

Nei contratti "a forfait", invece, raggiunto l'accordo tra le parti contraenti, tutti i rischi passano a carico del compratore, il quale, in definitiva, si sostituisce al venditore per ciò che riguarda il prodotto.

Tutte le spese di vendemmia, pesatura, cernita, ecc. sono a carico del compratore. Questi ha l'obbligo di tagliare a regola d'arte, nel vendemmiare, di porre la cura del buon padre di famiglia nel rispetto della vigna e del fondo in genere.

Da alcuni anni, circa il 70% o 80% della produzione di uva da vino è lavorata e commercializzata attraverso cooperative (cantine sociali).

Unità di base di contrattazione

L'unità di misura, che consuetudinariamente costituisce la base delle contrattazioni è, il quintale.

Requisiti

L'uva deve essere matura e vinificabile.

Imballaggio

Sia nei contratti "sulla pianta" che in quelli "a forfait", le spese relative al confezionamento del prodotto, come già detto, sono a carico del compratore.

Consegna

La consegna avviene generalmente in campagna sui posti di produzione.

Verifica della merce

All'atto della consegna, il compratore è tenuto a verificare lo stato e la qualità della merce.

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto, in genere, spettano al compratore.

Pagamento

In genere, il pagamento del prezzo stabilito viene effettuato per contanti o altro mezzo di pagamento, di volta in volta che il prodotto è ritirato dal compratore, sottraendo la caparra, come già detto, all'atto dell'ultimo ritiro. Normalmente, il prezzo viene determinato sulla base della presunta gradazione del vino ricavabile.

Mediazione

In tutta la Provincia si usa corrispondere ai mediatori un compenso del 4% oltre l'i.v.a. sul valore dell'affare, ripartito a metà tra compratore e venditore.

L) Olive

Forma del contratto

Le contrattazioni si effettuano sia in forma verbale che scritta.

Specie di vendita

Le olive da mensa si contrattano, a volte, alcuni mesi prima del raccolto. Per le olive da olio e da mensa, la vendita può avvenire "a forfait", nel qual caso tutti i rischi sono a carico del compratore. Di norma, però, le olive da olio vengono conferite direttamente dal produttore al frantoio, dove si provvede alla relativa molitura per conto del produttore stesso; il frantoio percepisce il proprio compenso in natura generalmente nella misura del 10% del prodotto molito o in denaro. Talvolta, i gestori del frantoio usano acquistare le olive all'atto di consegna.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni si effettuano a quintale.

Requisiti

Le olive da mensa devono essere sane e della qualità stabilita.

Imballaggio

Le olive vengono confezionate in grandi cestelli di plastica.

Consegna

La consegna avviene o in campagna o presso il frantoio.

Trasporto ed oneri relativi

Il trasporto delle olive da olio al frantoio, di norma, è a carico del produttore. Talvolta, può essere convenuto che le spese di trasporto siano a carico del gestore del frantoio.

Pagamento

Per le olive da mensa il pagamento viene effettuato in denaro o in altre forme di pagamento all'atto della consegna; per quelle da olio il pagamento può avvenire o in denaro o in olio, secondo la resa.

Mediazione

Al mediatore compete sull'importo dell'affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore a metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

M) Agrumi

Conclusione e forma del contratto

Di solito le contrattazioni di agrumi si effettuano dal mese di ottobre in poi.

All'atto della conclusione del contratto (che può assumere sia la forma scritta che quella verbale) viene versata una caparra pari ad 1/3 del valore dell'affare. Il compratore corrisponde poi un altro terzo durante il raccolto ed il residuo a raccolto ultimato.

Qualità

Le varietà di agrumi prodotte in Provincia ed oggetto di contrattazione sono biondi, tarocchi, sanguinelli, valencia, navel (per gli aranci); calabreselli (per i limoni); clementine, mandarance mandarini senza o con seme e biondi con seme (per i mandarini).

Specie di vendita

La vendita può essere fatta sulla pianta oppure a peso.

Se la vendita è fatta sulla pianta, la merce resta a disposizione del compratore, che si assume tutti i rischi, sin dal giorno dell'avvenuta contrattazione.

Il compratore deve ultimare la raccolta in linea di massima non oltre il 30 aprile per gli aranci e non oltre il 31 agosto per i limoni, salvo diversa pattuizione in relazione alla qualità del prodotto e salvo i diversi tempi di maturazione.

Nel Comune di Formia, per i limoni, viene generalmente concessa una proroga di 15 giorni su detta data, secondo l'andamento stagionale.

Nel Comune di Fondi poi, vige la consuetudine che per i settembrini, il compratore deve ultimare la raccolta entro 15 giorni dopo il primo acquazzone (tempera).

Se la merce è venduta a peso si fissa un numero limitato di giorni entro i quali il compratore deve raccogliere tutta la frutta acquistata. Generalmente il mediatore interviene solo nelle vendite fatte a terra o in centri di raccolta e nelle vendite di prodotti di scarto (raramente nelle vendite a forfait).

Unità di base di contrattazione

Gli agrumi, in genere, si contrattano a chilogrammo.

Requisiti

Il prodotto deve essere sano e mercantile.

Imballaggio

Nel caso di partite avviate all'estero o sui mercati nazionali il prodotto viene spedito alla rinfusa oppure in casse.

Quando la merce viene venduta sul luogo di produzione, è confezionata in casse accatastabili.

Consegna

La consegna può avvenire sul luogo di produzione o presso il magazzino del commerciante ovvero il prodotto può essere conferito direttamente sul mercato dal produttore stesso.

Spedizione

Solo raramente la spedizione è a carico del produttore.

Pagamento

Nelle contrattazioni cosiddette "sulla pianta", il pagamento dell'intera partita può avvenire, talvolta, anche prima della scadenza dei termini fissati per la raccolta, in epoche stabilite dal contratto.

Nel caso di vendita a peso, il pagamento è fatto a scaglioni man mano che si stacca e si ritira il prodotto.

Mediazione

Al mediatore compete sull'importo dell'affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore a metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

N) Frutta fresca

1) Frutta fresca in genere

Forma del contratto

Il contratto può essere stipulato sia in forma verbale che scritta.

Specie di vendita

Le contrattazioni della frutta (pere, mele, frutta in genere) si fanno o sulla pianta o a terra o nel magazzino o sul mercato di consumo, o franco vagone (arrivo o partenza).

Le contrattazioni "sulla pianta" sono fatte "a fiamma e fuoco" ("a forfait").

Convenuto il prezzo dell'intera partita, il compratore paga l'intero prezzo oppure versa una caparra a garanzia della buona esecuzione del contratto, da stipularsi nell'ultima consegna.

Le contrattazioni "a terra" si fanno quando la frutta è raccolta e radunata dal produttore sul luogo di produzione.

La vendita al magazzino, sia del compratore che del venditore, avviene con le medesime modalità in uso per le vendite a terra.

Usi speciali vigono nel Comune di Fondi, dove comunemente si praticano le contrattazioni sulla pianta con prezzo stabilito "a forfait" (nel qual caso tutti i rischi incombono sul compratore) oppure a peso.

Unità di base di contrattazione

La base delle contrattazioni è il chilogrammo.

Imballaggio

Nelle contrattazioni “sulla pianta” le spese per la raccolta, la cernita ed il confezionamento sono a carico del compratore.

Nel Comune di Gaeta per questo tipo di contrattazione è in uso che l’agricoltore provveda in proprio alla raccolta, mentre tutte le altre spese di cernita e confezionamento sono a carico del compratore.

Quando la frutta è contrattata “a terra” l’incestamento e la pesatura sono a carico del compratore, come pure la cernita, se questa non è fatta dal venditore.

Nel Comune di Fondi dove si pratica comunemente la vendita “sulla pianta” le spese relative alla raccolta, cernita e confezionamento sono a carico del compratore nel caso che il prezzo sia stato stabilito “a forfait”; se, invece, il prezzo è stato stabilito “a peso” il produttore provvede in proprio alla raccolta della frutta all’aria aperta, mentre l’imballaggio e le spese di pesatura rimangono a carico del compratore.

Consegna

La consegna della merce può avvenire al magazzino del commerciante oppure direttamente sul mercato da parte del produttore stesso.

Trasporto ed oneri relativi

Nelle contrattazioni “sulla pianta” le spese di trasporto sono a carico del compratore.

Nelle vendite a magazzino, sia del compratore che del venditore, le spese di trasporto della merce dal luogo di produzione al magazzino sono a carico del venditore, salvo patti contrari preventivamente stabiliti. A Roccamassima, però, è in uso che queste spese siano sostenute dal compratore.

Naturalmente, le spese di trasporto sono a carico del produttore quando quest’ultimo conferisce la merce direttamente sul mercato.

Pagamento

Il compratore paga subito il prezzo dell’intera partita oppure versa una caparra da sottrarre nell’ultima consegna quando ha contrattato il prodotto “sulla pianta”; il pagamento avviene all’atto della consegna della merce deducendo dall’ultimo importo la caparra, se questa è stata versata, nel caso che la vendita sia fatta a “terra”.

In questo caso il prezzo è convenuto a chilo per l’intera partita come si trova, tale forma di contrattazione è detta a peso o vendita a pulire. Oppure il prezzo è convenuto per merce già scelta dal produttore.

Obblighi di garanzia del venditore

Nelle contrattazioni “sulla pianta” il venditore è esente da ogni obbligo di garanzia contro i rischi posteriori alla stipulazione del contratto, in quanto detti rischi incombono sul compratore. Quest’ultimo è anche responsabile dei danni arrecati, durante le operazioni di raccolta, da lui o dal personale alle piante, alle colture, al fondo, ecc.

In quasi tutta la provincia nelle contrattazioni sulla pianta, se il prezzo è stato stabilito “a forfait” ogni rischio è a carico del compratore, se il prezzo è stato fissato a peso il rischio incombe sull’agricoltore.

Mediazione

Al mediatore compete sull’importo dell’affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore in giusta metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

2) Cocomeri e meloni

Conclusione del contratto

All’atto della conclusione del contratto l’acquirente usa versare una caparra a garanzia della buona esecuzione del contratto, da sottrarre all’inizio della raccolta del prodotto, se la vendita è a campo.

Forma del contratto

Il contratto può essere stipulato sia in forma verbale che scritta.

Clausole speciali

Le contrattazioni possono essere fatte anche con la clausola “per tutta la produzione” oppure “per la prima” o per “la seconda” o “per la terza” raccolta a taglio, cui corrispondono prezzi diversi.

Specie di vendita

Le contrattazioni di cocomeri, di solito, si effettuano a peso o sul luogo di produzione.

Si pratica, inoltre, la vendita “a forfait” della cocomeraia (tutti i rischi, in questo caso, rimangono a carico del compratore, che, di solito, deve aver già effettuato il pagamento in contanti, salvo diverso accordo).

Per la vendita “a forfait” si tiene conto della superficie della cocomeraia e il prezzo viene stabilito ad ettaro.

Da alcuni anni, circa il 30% o il 40% della produzione di cocomeri e meloni viene commercializzata attraverso cooperative e commissionarie.

Consegna

La consegna per la vendita a peso, come innanzi detto, può essere fatta franco luogo di produzione o franco automezzo azienda.

Verifica

All’atto della consegna – o del compratore – si procede alla verifica della qualità e del peso del prodotto.

Tolleranze

Generalmente il venditore concede uno sconto del 2 – 3% sul peso.

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto e di spedizione sono sempre a carico del compratore.

Pagamento

Negli acquisti fatti di volta in volta sul luogo di produzione il pagamento si esegue per contanti o in altre forme di pagamento.

Obblighi di garanzia del venditore

Avvenuta la consegna, il venditore non è responsabile per i cocomeri che risultassero poi di imperfetta o eccessiva maturazione o di scarso colore, sempre che non sia stato diversamente stabilito.

Mediazione

Al mediatore compete sull’importo dell’affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore in giusta metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%

1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

O) Frutta secca

1) Castagne, Mandorle, Noci, Nocciole

Forma del contratto

Le contrattazioni vengono effettuate, solitamente, in forma verbale o scritta.

Specie di vendita

La vendita può essere fatta sia “a forfait” che a peso, la merce viene consegnata in sacchi.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni si fanno a chilo.

Pagamento

Il pagamento suole effettuarsi in contanti o in altre forme di pagamento, all’atto della consegna.

Mediazione

Al mediatore compete sull’importo dell’affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore a metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

2) Kiwi

Conclusione e forma del contratto

Il contratto può avere la forma scritta o verbale.

La stragrande maggioranza del prodotto è commercializzata attraverso le cooperative.

Requisiti

Il prodotto deve essere maturo (minimo grado brix 6,7 alla raccolta).

La raccolta alla fine di ottobre è commercializzata dopo il 15 novembre (grado zuccherino per la commercializzazione di 9,5°) per la consegna in cooperative.

Unità di base

L'unità di base è il Kg.

Imballaggio

Prima della commercializzazione viene lavorato attraverso la depilizzazione e la calibratura, espressa in grammi, e il successivo confezionamento a secondo delle esigenze.

La disciplina completa per tale frutto è dettata dal codice di autodisciplina del CIK (Consorzio Italiano Kiwi).

L'imballaggio del prodotto può essere in bins, o in plateau o in cestini ed altro a secondo la destinazione, comunque calibrato.

Spedizione, trasporto e oneri relativi

Se il prodotto è consegnato alle cooperative della provincia la spedizione, il trasporto e gli oneri sono a carico del venditore così come i rischi; se il prodotto è consegnato a cooperative extraprovincia o a mediatori la spedizione, il trasporto e gli oneri relativi così come i rischi sono a carico del compratore.

Consegna

I soci produttori effettuano la consegna presso la sede di cui fanno parte. Negli altri casi la consegna avviene presso le aziende produttrici.

Verifica

La verifica della qualità e della quantità è fatta al momento della consegna.

Pagamento

Il pagamento avviene in più momenti a titolo di acconto e a saldo oppure con accordi diversi.

Mediazione

Al mediatore viene corrisposto un 2% oltre i.v.a. da ciascuno delle parti.

P) Erbe, sementi e foraggi

1) Erbe

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto, le erbe pascolive della stagione si intendono usualmente consegnate al compratore con la sola apposizione della firma sul contratto.

Si usa, invece, effettuare la consegna materiale dei manufatti (fontanili, fabbricati, ponti, ecc.) esistenti nella superficie che si concede per il pascolo.

In caso di mancanza di verbale di consegna si intende che tutto è stato consegnato in buone condizioni d'uso e di manutenzione.

Si usa anche delimitare i confini basandosi su almeno due punti stabili e, comunque, certi e inequivocabili.

Le erbe pascolive della stagione sono quelle che si riferiscono al periodo della così detta "erba da falce", di solito corrispondente al periodo primaverile.

In detto periodo il terreno, in alcuni casi, va per consuetudine chiuso al pascolo (riguardato).

Forma del contratto

Il contratto viene stipulato in genere con atto scritto.

Unità di base di contrattazione

Poiché la vendita viene fatta in genere a superficie, la base di contrattazione è l'ettaro.

Consegna

Come è stato innanzi detto, non si usa dare la consegna materiale delle erbe pascolive per la stagione, intendendosi la consegna effettuata con l'apposizione della firma sul contratto.

Pagamento

Esiste la consuetudine di effettuare il pagamento delle erbe da pascolo in due rate, la prima alla stipula del contratto e l'altra verso Marzo e in ogni caso con un congruo periodo di anticipo prima che il bestiame sia asportato dal fondo.

Va ricordato che, da vecchi usi, di solito, a Fondi ed a Sonnino, il pagamento viene effettuato annualmente in unica rata (raramente in due).

A Prossedi la rata unica viene versata il 15 agosto.

Mediazione

Al mediatore compete sull'importo dell'affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore a metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

2) Sementi

Conclusione e forma del contratto

La conclusione del contratto che ha forma verbale o scritta avviene contemporaneamente alla consegna, resta fermo che i controlli avvengono precedentemente sul campo.

Unità di base di contrattazione

La base delle contrattazioni è il quintale o il chilo, secondo la varietà della merce.

Requisiti

Il controllo della qualità delle sementi si esercita sulle colture in campo, durante la manipolazione e conservazione dei prodotti da immettere in commercio, nonché mediante prove colturali che si eseguono a mezzo di prelevamento di campioni.

Le sementi devono presentare identità e purezza varietale in grado sufficiente.

La rispondenza alle condizioni di purezza minima variabile è controllata, principalmente, in coltura (in campo).

Le sementi devono, inoltre, possedere un minimo di germinabilità che varia, a seconda della specie, dal 75% all'85%.

L'erba medica e i trifogli selezionati devono essere esenti da cuscuta.

Imballaggio o altre forme di imballaggio

Le tele non costituiscono peso per merce.

Consegna

Di solito la consegna viene effettuata franco azienda.

Verifica della merce

All'atto della consegna, il compratore procede alla verifica.

Trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono, in genere, a carico del compratore.

Pagamento

Il pagamento suole effettuarsi all'atto della consegna.

3) Fieno

Conclusione del contratto

Le contrattazioni possono essere fatte tra le parti o con l'intervento del mediatore.

In tutte le forme di contrattazione è in uso corrispondere da parte del compratore, all'atto della conclusione del contratto, una somma in misura variabile, a titolo di caparra, quale garanzia del contratto.

La caparra viene conguagliata all'ultima consegna.

Nelle contrattazioni per "erba da falce", di cui si dirà appresso, alla stipula del contratto si precisano: l'epoca della riguardatura (cioè il giorno in cui il bestiame pascente sul prato viene ritirato, giorno che, a seconda della località o della qualità del prato, varia secondo l'andamento stagionale; il prezzo riferito a misura od a "forfait"; il tempo in cui deve avvenire la falciatura; l'epoca di sgombero dei prati dal fieno raccolto, che per i prati artificiali si suole stabilire subito dopo compiuto il primo taglio e per i prati naturali asciutti secondo l'andamento stagionale.

Forma del contratto

Le contrattazioni si fanno di solito verbalmente, in casi eccezionali si ricorre allo scritto.

Clausole speciali

La vendita del fieno contrattato "in erba" e ricavato dal primo taglio dei prati artificiali è fatta "a fiamma e fuoco", restando cioè a carico del compratore ogni rischio e pericolo.

Analogamente sono a carico del compratore tutti i rischi quando la vendita del fieno, contrattato "in erba" e costituito dall'unico taglio dei prati naturali asciutti, è fatta con la clausola "a pascolo e falce".

Specie di vendita

Il fieno può essere venduto in erba (erba da falce) e pressato.

Le contrattazioni per "erba da falce" si fanno generalmente in febbraio-marzo, ma anche poco prima dell'inizio della falciatura.

Le spese di falciatura, di disseccamento e, in genere, quelle di raccolta e di trasporto del prodotto, sono a carico del compratore.

La vendita riguarda per lo più il primo taglio dei prati artificiali e l'unico taglio dei prati naturali asciutti.

La vendita per i prati artificiali è fatta a "fiamma e fuoco" restando ogni rischio a carico del compratore. Così pure per i prati naturali asciutti quando la vendita è fatta usando l'espressione "a pascolo e falce".

In quasi tutta la Provincia, le contrattazioni di fieno si fanno, di preferenza, "in erba".

Gli acquisti e le vendite si fanno per fieno già pressato.

In questi casi, avvenuta la visita e il controllo della qualità da parte del compratore, vengono stabilite le modalità per la consegna. Si stipulano contratti per la vendita di fieno a peso per determinate qualità e quantità. In questi casi, poiché non interviene la visita preventiva del compratore, il fieno si intende venduto con la clausola "sano, asciutto, mercantile di stagione".

Si usa contrattare il fieno a "stipe", ossia nella cascina del venditore in campagna. In questo caso non essendo sempre possibile accertare direttamente la qualità del prodotto, il compratore viene garantito dalla suddetta clausola "sano, asciutto, mercantile di stagione".

Unità di contrattazione

Le contrattazioni si effettuano sulla base del quintale o a balla.

Imballaggio

Per l'imballaggio in balloni, vengono utilizzati, lo spago, i fili di nylon e la rete.

Consegna

La consegna avviene sul luogo di produzione nel caso di vendita di fieno in erba, alla pressa od a stipe. Altrimenti la consegna può effettuarsi franco vagone o franco mezzo di trasporto.

Il periodo del ritiro non può oltrepassare, salvo casi di forza maggiore, il mese di giugno della stagione foraggera, per il fieno venduto in erba e quella del 15 marzo successivo per il fieno venduto in cascina di campagna, restando a favore dell'acquirente e senza compenso alcuno, per il passaggio e le operazioni relative al ritiro, l'uso del terreno, in cui si trovano le cascine, limitatamente, però, allo stretto necessario.

Il luogo del peso e della consegna è presso il venditore o sul posto dove si trovano i foraggi.

Verifica della qualità e del peso

Spettano al compratore le spese di pesatura, operazione alla quale assiste anche il venditore od un suo incaricato.

Se la consegna è alla pressa, dopo l'accertamento della qualità, il fieno viene pesato sul posto dal compratore con l'assistenza ed il controllo del venditore o di un suo incaricato. Le spese relative sono a carico del compratore.

E' anche invalso l'uso di pesare soltanto alcune balle facendo il peso medio di esse e moltiplicando questo peso per il numero di tutte le balle.

Cali di fieno

Il calo, nel caso di trasporto a distanza è usualmente calcolato nella misura dell'1% per il fieno di prato naturale venduto in periodo di raccolta, del 2% per fieno di prato artificiale.

Pagamento

Nelle contrattazioni per "erba da falce" il pagamento è fatto per metà alla stipula del contratto ed il saldo all'entrata delle falci.

Nelle altre contrattazioni il pagamento è fatto generalmente per metà alla stipula del contratto ed il saldo prima che il compratore porti via dal campo il prodotto.

Per il fieno pressato ed a stipe, il pagamento viene effettuato all'atto della consegna, o a salvo conguaglio della caparra.

Il pagamento a saldo avviene nel luogo della consegna.

Obblighi di garanzia del venditore

Nelle contrattazioni di fieno "in erba" ricavato dal primo taglio dei prati artificiali, poiché la vendita viene effettuata "a fiamma e fuoco", il venditore non ha alcun obbligo di garanzia, in quanto tutti i rischi passano a carico del compratore.

Il venditore è, esente da ogni garanzia quando la vendita di fieno "in erba" ricavato dall'unico taglio dei prati naturali asciutti è fatta con la clausola "a pascolo e falce".

In caso di vendita di fieno sciolto, il venditore non ha alcun obbligo di garantire la qualità del prodotto, dato che il compratore procede direttamente all'accertamento della qualità sul luogo di produzione.

Nelle contrattazioni di fieno sciolto "affienilato", pur avendo il compratore accertato la qualità del prodotto sul luogo di produzione, al venditore incombe sempre l'obbligo di garantire che la qualità dell'intera partita corrisponda allo stato esterno visibile della stessa, intendendosi che il fieno guasto, fradicio ed ammuffito, qualunque sia la causa, inclusa la fermentazione, non deve ritenersi compreso nella vendita e, quindi, escluso dalla consegna.

Mediazione

Al mediatore compete sull'importo dell'affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore a metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

4) Paglia

Conclusione del contratto

Le contrattazioni si svolgono direttamente tra le parti o tramite il mediatore.

Alla conclusione del contratto il compratore corrisponde al venditore una caparra, a titolo di garanzia e quale principio di pagamento, da scomputare all'ultima consegna della merce.

Forma del contratto

Di solito, per la paglia le contrattazioni si svolgono verbalmente, è eccezionale il caso che le parti ricorrano all'atto scritto.

Specie di vendita

La paglia viene venduta "a forfait", "sciolta bocca di macchina", "sciolta appagiarata", "già pressata" o "a stipe".

I contratti di vendita di paglia "sciolta a bocca di macchina" generalmente vengono stipulati durante il periodo della trebbiatura.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni si effettuano sulla base del quintale.

Requisiti

La paglia s'intende sempre venduta "sana, asciutta, mercantile".

E' fatta eccezione per quella contrattata "a forfait", "sciolta a bocca di macchina", in quanto, con queste forme di vendita la contrattazione delle qualità è fatta a vista.

Imballaggio

Nel caso di vendita di paglia "già pressata" ed a "stipe" l'imballaggio o le relative spese sono determinate con le stesse modalità in uso per il fieno.

Consegna

La consegna avviene frequentemente sul posto di produzione, ma può essere effettuata anche al magazzino del compratore o franco vagone partenza.

Il ritiro della paglia venduta “a forfait” od “a bocca di macchina” deve essere effettuato dall’acquirente.

Resta senza compenso, per il passaggio e le operazioni di ritiro, l’uso del terreno ove sono collocate le pagliare o le cascine.

Verifica della qualità e del peso

Si intende che il venditore garantisce sempre la qualità dell’intera partita in corrispondenza dello stato esterno della medesima e che la paglia fradicia ed ammuffita non è compresa nella vendita e quindi esclusa dalla consegna.

Per la paglia contrattata “a forfait”, o “sciolta a bocca di macchina” la constatazione della qualità è fatta mediante visite sul luogo di produzione.

Trasporto ed oneri relativi

Frequentemente il compratore ritira la paglia comunque trattata direttamente sull’aia, altrimenti, il venditore porta la paglia a sue spese al magazzino del compratore oppure la spedisce franco partenza.

Pagamento

Il pagamento è eseguito all’atto della consegna o su presentazione delle reversali ferroviarie in caso di consegna franco vagone partenza.

Nei contratti “a forfait” il prezzo viene determinato ad un tanto ad ettaro di terreno seminato oppure in base al volume dei mucchi.

Nei contratti per vendita di paglia “sciolta a bocca di macchina”, il prezzo è fissato ad un tanto al quintale.

Obblighi di garanzia del venditore

Il venditore è tenuto sempre a garantire che la paglia venduta sia sana, asciutta, mercantile, a meno che la paglia non sia stata contrattata “a forfait”, “sciolta a bocca di macchina”, nel qual caso è esente da ogni obbligo, essendo stata la qualità accertata direttamente dal compratore sul luogo di produzione.

La paglia fradicia ed ammuffita non è compresa nella vendita ed esclusa dalla consegna.

Per il venditore cessa ogni responsabilità o ogni altro obbligo quando, nei contratti “a forfait” o “a bocca di macchina”, la paglia deve essere, a spese del venditore stesso, pressata per conto del compratore e a questi consegnata.

Mediazione

Al mediatore compete sull'importo dell'affare una percentuale ripartita tra compratore e venditore a metà secondo lo schema di seguito riportato e salvo diversa pattuizione.

ANNO	CAMPAGNA	MERCATO
1985	3%	2%
1990	4%	3%
1995	4%	3%
2000	4%	3%
2005	4%	3%

Q) Fiori e piante ornamentali

Forma del contratto

Le contrattazioni si svolgono sia in forma verbale che scritta.

La forma scritta prende, generalmente, corpo quando la contrattazione si svolge fra la cooperativa di produzione ed il fiorista. Il contratto scritto ha la durata di un anno.

Negli altri casi, la vendita da parte del singolo produttore avviene direttamente nei mercati generali, o sul luogo di produzione o ai grossisti.

Specie di vendita

In genere la vendita viene fatta direttamente dal produttore.

Unità di base di contrattazione

La base delle contrattazioni è il numero (steli) e la qualità.

Requisiti

La merce, sia essa costituita da fiori che da piante ornamentali, deve rispettare le norme di qualità e di tipologie varietali.

Imballaggio

In caso trattasi di fiori, il prodotto viene confezionato in mazzi avvolti in carta o cellophan o in cartoni; in caso di piante, l'imballaggio è costituito da ceste, da cassoni in legno, da contenitori in plastica, oppure da zolle appagliate.

Consegna

La consegna avviene o nel luogo di produzione, oppure presso il fiorista rivenditore o direttamente nel mercato.

Verifica

La verifica si effettua sempre all'atto e sul luogo della consegna.

Spedizione

Se la merce viene spedita tramite corriere, viaggia a rischio e pericolo del destinatario, se viene trasportata dal produttore i rischi incombono sul venditore. Salvo accordi contrari, le spese di trasporto sono a carico del destinatario.

Pagamento

Il pagamento viene effettuato ogni 30 giorni previa presentazione di fattura, oppure in contanti all'atto della consegna.

R) Piante da vivaio e da trapianto

Forma del contratto

Le contrattazioni possono assumere sia la forma scritta che quella verbale.

Unità di base di contrattazione

La base di contrattazione è il numero.

Requisiti

Le piante devono essere sane ed immuni da malattie.

Imballaggio

Nel caso di piante da ortaggi, la merce viene confezionata in mazzi o in ceste (se si tratta di piante a radici dure) o in contenitori di plastica, di legno e di cartone, anche accatastabili (se trattasi di piante con la zolla).

Nel caso di piante arbustive a foglia caduca, si possono usare involucri di paglia di segala o altri tipi di paglia.

Quando trattasi di piante arbustive a foglia persistente, la merce si vende alla rinfusa o in ceste nelle quali si ripongono le piante imballate singolarmente alla radice con paglia di segala, fogli di plastica o paglia palustre.

Consegna

La consegna avviene nel luogo di produzione o direttamente nel mercato o presso l'acquirente.

Verifica

All'atto della consegna, il compratore procede alla verifica.

Trasporto

Le spese di trasporto sono a carico del destinatario, a meno che il produttore non porti la merce direttamente.

Obblighi di garanzia del venditore

La merce deve corrispondere alla varietà contrattata.

Reclami

Quando si riscontra che le piante acquistate non sono sane, è d'uso reclamare entro 48 ore. Nel caso, invece venga rilevata una differenza nella varietà delle piante consegnate, il fornitore è tenuto a versare l'importo corrispondente alla fornitura, salvo diversi accordi scritti.

Capitolo 3

PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

A) Legna da ardere

Conclusione del contratto

All'atto della stipulazione del contratto si usa versare una caparra, nella misura concordata dalle parti, quale garanzia della buona esecuzione del contratto, da sottrarsi all'atto dell'ultimo pagamento. Le contrattazioni avvengono generalmente per iscritto, sempre che trattasi di grosse partite.

Clausole speciali

Per uso costante, nelle contrattazioni di legna, la clausola "circa" dà al venditore la facoltà di consegnare il 10% in più o in meno della quantità di merce pattuita.

Unità di base di contrattazione

La legna da ardere si contratta a peso; l'unità di misura che, consuetudinariamente, costituisce la base delle contrattazioni può essere o il quintale o il "metro stero". (1).

Qualità

La legna da ardere generalmente si distingue in: forte e dolce (per la legna forte si intende la quercia). Si chiama legna verde se posta in commercio durante il periodo del taglio del bosco.

Comunque, la stagionatura richiede che siano passati dalla tagliatura non meno di quattro mesi. Per accertare il grado di stagionatura si procede, di solito ad occhio, in base alle esperienze acquisite tenendo anche presente l'epoca in cui è avvenuto il taglio, la varietà del legno ecc.

(1) Il "metro stero" è un metro cubo apparente. Infatti la legna viene accatastata in mucchi di forma parallelepipedica, per cui il volume di una catasta (metro stero) e conseguentemente peso specifico dipendono dalla qualità e dalla specie di legna, dal grado di stagionatura e, infine, dal modo e dall'abilità che hanno gli operai nel procedimento di accatastatura. Il "coefficiente sterico" è l'inverso di quello del volume. Se il metro stero è composto di legna di pezzatura piccola, accatastata a regola d'arte, forma dei vuoti e perciò pesa poco. Generalmente il tondello grosso superiore ai cm.14 viene spaccato.

Comunque, un metro stero di legna di media stagionatura (mesi 3-4 dopo il taglio) regolarmente accatastato o costituito da legna di qualità normale pesa: se di essenza forte, Kg.350-400; se di essenza dolce Kg.280-350.

Se la legna, anziché stagionata, è verde, i detti pesi variano: se di essenza forte, Kg.400-450; se di essenza dolce, Kg.330-400.

Consegna

La consegna della legna può avvenire in macchia, ammetrata in bosco, ricacciata e riammetrata all'imposto oppure alla stazione di partenza.

Le spese di confezione, pesatura ed ammetrata sono a carico del venditore. Le spese di guardiana e di assicurazione dall'epoca della consegna a quella del ritiro effettivo sono a carico del compratore. Il terreno per l'imposto della legna viene ceduto gratuitamente in uso, per l'occupazione temporanea, dal proprietario al compratore, dall'inizio del taglio sino alla fine e, comunque, non oltre il 30 settembre dell'anno successivo.

Verifica della merce

La verifica della merce avviene all'atto della conclusione del contratto.

Spedizioni, trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono a carico del compratore, tanto se la vendita è fatta alla macchia, tanto se è fatta all'imposto.

Pagamento

Il pagamento è fatto ratealmente ad ogni ritiro di merce ed il saldo, dedotta la caparra, viene regolato all'ultimo ritiro.

Il prezzo è riferito a peso, cioè, come già detto, a quintale e a metro stero.

Obblighi di garanzia del venditore

I rischi per eventuali danni, distruzioni, ecc., sono a carico del venditore sino al momento della consegna. Avvenuta questa, passano a carico dell'acquirente.

B) Filagne mercantili

Conclusione del contratto

All'atto della contrattazione delle filagne mercantili, usate per la costruzione di confini di proprietà, (recinzione, sostegno piante), si usa corrispondere una caparra nella misura concordata dalle parti.

Quando la vendita delle filagne è contemporanea a quella dei passoni, in una determinata proporzione, si usa dire che la filagna è "maritata".

Attualmente si sta generalizzando l'impiego di filo spinato e rete metallica, in sostituzione delle filagne.

Forma del contratto

Le contrattazioni si usano fare verbalmente.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni vengono effettuate a pezzo.

Requisiti

Generalmente sono lunghe mt.4-4 ½, con un diametro di punta di cm.3-4.

Il tratto di steconatura pari alla lunghezza di una filagna viene denominato “passina”. Questa può essere a due o tre, secondo se è costituita con 2 o 3 filagne.

Consegna

La consegna può avvenire in macchia (ossia nel bosco) ma sempre all’imposto, ossia nel luogo ove è possibile caricare la merce su carri ad automezzi. La consegna può anche stabilirsi alla tenuta od alla stazione di partenza. Il terreno per l’imposto delle filagne viene ceduto gratuitamente in uso, per la temporanea occupazione, dal proprietario delle filagne al compratore, dall’inizio del taglio sino al termine di esso e, comunque, non oltre il 30 settembre successivo. In occasione della consegna si procede anche alla verifica della qualità e quantità della merce.

Trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono, di solito, a carico dell’acquirente, salva diversa pattuizione tra le parti.

Pagamento

Il pagamento è fatto in contanti o in altre forme di pagamento alla consegna, scomputando la caparra dall’ultima consegna. Il prezzo si usa riferito a “pezzo”.

Vizi

In mancanza di particolari sanzioni stabilite tra le parti ricorre l’applicazione del Codice Civile.

C) Passoni mercantili

Conclusione del contratto

All’atto della conclusione del contratto dei passoni mercantili, che di solito vengono adoperati per le chiudende, è in uso corrispondere una caparra da scomputare all’ultima consegna.

Attualmente si sta generalizzando l’impiego di pali in cemento armato, in sostituzione dei passoni.

Le contrattazioni si svolgono verbalmente.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni avvengono, di solito, a pezzo.

Requisiti

Generalmente i passoni sono lunghi mt.2, con un diametro in punta di 7 cm in su se sono prima categoria; se di seconda categoria, il diametro di punta è inferiore a 7 cm.; ma non può essere meno di 4 cm. Inoltre vanno considerati i vari difetti che possono essere presenti (nodi, nervature, ecc.) che incidono sulla qualità e quindi sulla categoria.

Consegna

La consegna è fatta all'imposto.

In questa occasione, si procede anche alla verifica della qualità e quantità della merce.

Trasporti ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono, di solito, a carico dell'acquirente, salvo diversa pattuizione tra le parti.

Pagamento

Il pagamento è fatto in contanti o in altra forma di pagamento ad ogni consegna; il prezzo viene solitamente riferito a pezzo.

Vizi

In mancanza di particolari sanzioni stabilite tra le parti, ricorre l'applicazione del Codice Civile.

D) Passoncelli

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione delle contrattazioni, è in uso corrispondere una caparra da scomputarsi all'ultima consegna. Attualmente si sta generalizzando l'impiego di pali in cemento armato, in sostituzione dei passoncelli.

Forma del contratto

Le contrattazioni si svolgono verbalmente.

Unità di base di contrattazione

Le contrattazioni avvengono, di solito, a pezzo.

Requisiti

I passoncelli normalmente sono lunghi mt.2 ½ - 3, con diametro in punta di cm.3-4.

Si vendono scortecciati in parte (i 4/5).

Consegna

La consegna è fatta all'imposto.

In questa occasione, si procede anche alla verifica della qualità e quantità della merce.

Pagamento

Il pagamento è fatto in contanti o in altre forme di pagamento ad ogni consegna; il prezzo viene solitamente riferito a pezzo.

Vizi

In mancanza di particolari sanzioni stabilite tra le parti ricorre l'applicazione del Codice Civile.

Capitolo 4

PRODOTTI DELLA PESCA

Specie di pesca

L'attività della pesca nelle marinerie della provincia di Latina si distingue in:

- a) Pesca costiera locale, entro le sei miglia dalla costa.
- b) Pesca costiera ravvicinata, entro le venti miglia dalla costa.
- c) Pesca sportiva.

I tipi di pesca di cui ai primi due punti, dipendono dall'abilitazione rilasciata in base alla struttura dell'imbarcazione e alle sue dotazioni di bordo e di salvataggio.

I sistemi di pesca praticati, sono:

- a) Pesca a strascico.
- b) Pesca con reti da posta.
- c) Pesca a lampara.
- d) Pesca con lenza e palamidara.

Giornate e ore lavorative

L'attività degli armatori è svolta dal lunedì al venerdì ed approssimativamente dalle ore 2,00 alle ore 14,00 (Fermi pesca).

Vendita del pesce pescato

Il pescato giornaliero dei soci viene depositato presso la sede della cooperativa che provvede alle operazioni di peso in chilogrammi e alla vendita rivolta esclusivamente ai commercianti con il sistema dell'asta al rialzo.

Oltre al mercato all'ingrosso, vengono praticate contrattazioni a banchina utilizzando cassette di legno o polistirolo a perdere contenenti una sola specie di pesce o un misto a mezzo asta a voce e sistema al rialzo e da qualche tempo la vendita del pescato, cucinato direttamente.

I pagamenti vengono effettuati in contanti.

Garanzia del prodotto

Il prodotto è garantito dal servizio veterinario che esercita una funzione di controllo del pescato per alcune specie come i suri o sugheri e i pesci bandiera o sciabola che viene effettuata giornalmente mediante accurata analisi del prodotto preventivamente viscerato.

Un'analisi periodica viene effettuata per altre specie come il nasello.

Tale servizio comporta, per le cooperative, l'onere di versamenti in favore della A.S.L..

Limitazioni

Il numero dei natanti dei soci iscritti alle cooperative esercitanti la pesca non meccanica, non può superare la percentuale del 25-30% dei natanti esercitanti la pesca meccanica (a strascico) come stabilito dallo statuto vigente delle cooperative.

Retribuzione dell'equipaggio

Gli equipaggi degli armatori che attuano la pesca meccanica (a strascico), sono retribuiti con buste paga mensili come previsto dal contratto nazionale indipendentemente dalle giornate lavorative mensili che le condizioni atmosferiche hanno permesso di effettuare.

I compensi corrisposti al personale della pesca non meccanica (ad esempio con reti da posta), vengono generalmente stabiliti dal ricavato della vendita del pescato, dedotte le spese vive di esercizio (carburante e contributi) e attribuendo il 50% all'armatore e l'altro 50% in parti uguali all'equipaggio.

Se l'armatore fa parte dell'equipaggio, percepisce anche una quota.

Precedenze

Un equipaggio può stabilire le operazioni di pesca in una certa zona di mare anche se in precedenza era stata utilizzata da altri equipaggi.

Coloro che arrivano sullo stesso posto successivamente, devono rispettare una distanza minima variabile tra i 200 e 400 metri tale, comunque, da non ostacolare le operazioni di chi è pervenuto prima sul posto.

Elenco dei prodotti della pesca

Merluzzi, polpi, seppie, totani, zuppa, moscardini, mazzama, pannocchie, gamberi, scampi, calamari, pescatrici, mazzancolli, triglie, frittura, gronchi, arzille, alici, rombi, spigole, sogliole, tonni, pesci vacca, pesci spada, palamiti, ricciole, orate, cefali, saraghi, fragolini, pesci pavone, dentici, cernie, marmore, pesci stella, sgombri, sconigli, sciabole, sarde, suri, argentini, naselli.

Capitolo 6

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

A) Farina, semola e sottoprodotti della macinazione

Requisiti

Farina di grano tenero 0-00

Tenore di ceneri	<0,55
Umidità massima	15,50%
Contenuto proteico	da 9,00 a 17,00 %

Semola di grano duro

Tenore di ceneri	<0,90
Umidità massima	15,00%
Contenuto proteico	da 10,50 a 14,00 %

Farine speciali

Manitoba 00 per prodotti di pasticceria

Conclusione e forma del contratto

Le contrattazioni si svolgono in via preventiva verbalmente per concludersi in via definitiva per iscritto. Esistono tuttavia contratti per singolo affare o consegna che non sempre hanno una forma scritta essendo la loro durata limitata e riguardano quantitativi di merci che i molini si impegnano a consegnare ai grossisti e ai panificatori, generalmente a richiesta al prezzo precedentemente fissato.

Clausole speciali

Riguardano le caratteristiche dei farinati che, oltre a rispettare i limiti di legge prestabiliti, possono essere particolari in relazione all'utilizzo per la preparazione dei prodotti finiti, siano essi panificazione e/o pasticceria.

Altre clausole speciali sono quelle stabilite per iscritto e spesso valide solo per l'affare in corso, vedi quantità, tipi di consegna, imballaggio, sconto speciale.

Unità di base di contrattazione

Il prezzo di riferimento della farina/semola all'ingrosso è per tonnellata, al dettaglio per singolo kg.

Imballaggio

Le farine e la semola vengono confezionate in sacchi da 25 kg e da 50 kg ed in pacchi da 1 e 5 kg. Le confezioni in sacchi sono destinate maggiormente al settore della panificazione/pizzeria/pasticceria, clienti che le utilizzano per la lavorazione e trasformazione in prodotti finiti.

Le confezioni da 1 kg e/o 5 kg. sono invece utilizzate dai consumatori finali.

Consegna

Le vendite sono di solito a pronta consegna al domicilio dell'acquirente. Il termine usuale in Italia è di 2/5 giorni dall'approvazione/perfezionamento dell'ordine, salvo richieste particolari.

Tolleranza

Il calo naturale che subiscono le farine è usualmente computato in misura variabile dai 200 ai 300 grammi al quintale.

Pagamento

I metodi di pagamento più diffusi sono la RiBa, il bonifico bancario e l'assegno bancario. Qualcuno usa ancora pagare contanti alla consegna.

Mediazione

Era d'uso che al mediatore che interveniva nelle contrattazioni veniva corrisposto un compenso di 200 lire al quintale da parte del solo venditore. Oggi molti clienti vengono visitati regolarmente dai rappresentanti della rete di vendita.

Tanti altri hanno un rapporto diretto con il molino.

B) Paste alimentari secche

Requisiti

Paste normali di semola di grano duro al 100%

Tenori di ceneri	<0,90
Umidità massima	12,50%
Contenuto proteico	da 10,50% a 14%

Paste speciali tricolori

Spinaci	2% del contenuto
Pomodoro	2% del contenuto

La pasta diretta negli Usa è arricchita con una miscela vitaminica approvata dalla FDA.

Paste all'uovo

Con aggiunta di minimo 4 uova/kg.

Eventualmente spinaci 2%

Materie prime: semola di grano duro.

Gli acquisti di semola vengono fatti dai molini sulla base di contrattazioni verbali a cui fa seguito di solito la conferma di contratto scritto. Il prezzo viene stabilito in tonnellate e la merce è fornita in cisterne alla rinfusa.

Imballaggio

La pasta è confezionata in sacchetti da 500 gr più usuali. Esistono comunque altre confezioni da 250 gr. e da 5 kg. Questi ultimi per utilizzi professionali, ristorazione anche collettiva e mense.

L'imballaggio esterno è il cartone che può essere da 12 kg., 10 kg, 8 kg, 6 kg, 5 kg.

Negli Usa è richiesto il pacchetto da 454 g. pari ad 1 Lb. ed il cartone è da 20x1Lb. Si usa anche l'imballo 2x10Lb/cartone.

Unità di base di contrattazione

Il prezzo di riferimento della pasta è il singolo kg. Talvolta per le catene di distribuzione si usa il prezzo per singola confezione vendibile. La vendita viene comunque effettuata a cartone.

Conclusione del contratto

Le contrattazioni si svolgono in via preventiva verbalmente per concludersi in via definitiva per iscritto. Esistono tuttavia contratti per singolo affare o consegna che non sempre hanno una forma scritta essendo la loro durata limitata. Tali affari che riguardano soprattutto le promozioni si basano su condizioni stabilite verbalmente in deroga anche a contratti scritti.

Per la clientela minore esiste anche l'uso di applicare le condizioni della precedente fornitura fino a nuova comunicazione da effettuarsi tramite agente o direttamente dall'azienda produttrice/venditrice.

Forma del contratto

I contratti scritti generalmente hanno la durata di un anno solare salvo variazioni particolari delle quotazioni delle materie prime che vengono comunicate almeno 15 giorni prima dell'applicazione del nuovo listino ai clienti. I contratti con i clienti esteri vengono conclusi per iscritto, le contrattazioni possono riguardare ogni singola commessa oppure possono avere la durata di un

anno solare. I modelli dei contratti sono di solito dell'azienda per i clienti della distribuzione non associata, sono invece della società di distribuzione per la G.D. e D.O.

La contrattazione estera avviene di solito via fax o mail e qualche volta durante le fiere.

Clausole speciali

Le confezioni di pasta diretta all'estero spesso contengono scritte richieste dai singoli paesi importatori. Altre clausole speciali sono quelle stabilite per iscritto e spesso valide solo per l'affare in corso, vedi quantità, tipi di consegna, imballaggio, sconto speciale, prezzo di uscita, divieto di proposizione in altre zone o a clienti già serviti dall'azienda produttrice. Tali clausole possono essere valide sia in Italia che all'estero.

Esecuzione degli ordini.

L'ordine viene solitamente effettuato su modelli prestampati compilati dal cliente ed inviati tramite fax o agente all'azienda. L'ordine viene evaso soltanto se approvato e perfezionato: questa fase riguarda il controllo dell'affidabilità dei nominativi nuovi e la verifica della regolarità dei pagamenti per i clienti già serviti.

Consegna.

Il termine usuale in Italia è di 2 giorni dall'approvazione/perfezionamento dell'ordine. All'estero è invece di 5/7 giorni salvo richieste particolari.

La consegna può avvenire ai centri di distribuzione e/o direttamente ai punti vendita. Il trasporto in Italia è di solito a carico del produttore/venditore. In Europa i prezzi possono essere Franco fabbrica o Franco domicilio Cliente e il relativo trasporto su camion. In Italia e in Europa la merce viene venduta su palette con scambio allo scarico o annotazioni sul Ddt per la resa successiva. Allo scarico viene effettuata la verifica della conformità degli ordini e della merce e viene annotata sul Ddt qualsiasi anomalia.

Nel resto del mondo le quotazioni possono essere F.O.B., C.F. o C.I.F., il relativo trasporto è via mare.

Pagamento

I metodi di pagamento più diffusi sono la RiBa, il bonifico bancario e l'assegno bancario. Qualcuno usa ancora pagare contanti alla consegna. All'estero la vendita si effettua contro documenti o con apertura di lettera di credito. Il termine di pagamento più frequente è di 45 giorni dalla data della fattura. Si possono comunque stabilire termini diversi.

Per i "clienti minori" è molto diffuso il metodo "una va e una viene", nel senso che all'arrivo della nuova fornitura si salda la precedente.

Il pagamento avviene direttamente in azienda e, in alternativa, tramite agenti.

Mediazione.

Molti clienti vengono visitati regolarmente dai rappresentanti della rete di vendita.

Tanti altri hanno un rapporto diretto con l'azienda. Gli agenti, di solito assegnatari di una specifica zona o cliente, raccolgono gli ordini sulla base dei modelli prestampati che trasferiscono in giornata all'azienda. Nella vendita applicano le condizioni e le quotazioni stabilite dall'azienda in accordo con il cliente.

C) Prodotti della panetteria

Conclusione del contratto

Le contrattazioni si svolgono e si concludono verbalmente tra il panificatore ed il venditore al quale viene corrisposto un aggio secondo accordo tra le parti.

Generalmente la restituzione del pane rafferma non è ammessa.

Consegna

La consegna avviene al negozio del venditore; il trasporto è a carico del panificatore.

Pagamento

Il pagamento viene effettuato settimanalmente o mensilmente.

D) Conserve alimentari (pomodori, marmellate, ecc.)

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto, che ha solitamente forma scritta, viene versata una caparra pari al 25-30% del valore della merce contrattata, con la precisazione che ciò, di solito, avviene limitatamente ai contratti di vendita a lungo termine, mentre per i contratti a breve termine non interviene dazione di caparra.

Specie di vendita

Per le partite avviate all'estero, la vendita si effettua contro documenti o con apertura di credito, previo invio di campioni. Meno utilizzata, oggi, la vendita contro documenti: normalmente si opera con apertura di credito o con bonifico anticipato; il previo invio di campione si rende necessario solo in caso di clienti nuovi.

Unità di base di contrattazione

L'unità di contrattazione per i pelati di pomodoro è il cartone. Per il concentrato di pomodoro le contrattazioni si effettuano a peso (chilogrammo), sia che il prodotto venga confezionato in scatole, sia che venga venduto sfuso in fusti.

Per le altre conserve in genere, l'unità di contrattazione è il chilogrammo.

Pressoché tutte le industrie conserviere di pomodoro utilizzano cartoni da 24 scatole per gr. 500, da 12 scatole per 1 kg., da 6 scatole per 3 kg.

Consegna

La consegna avviene normalmente franco magazzino del compratore.

Tolleranza

E' d'uso ammettere una tolleranza del 5% in più o meno del peso netto dichiarato in etichetta. Da precisare, comunque, che tale cifra non è standard, ma va considerata in rapporto al peso.

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

Le spese relative alla spedizione e trasporto sono normalmente a carico del produttore, salvo accordi contrari.

Mediazione

Al mediatore che, eventualmente, interpone la propria opera nello svolgimento delle contrattazioni, viene corrisposta una provvigione del 4% oltre l'I.V.A. sull'importo dell'affare, a carico del produttore.

E) Latte e derivati

1. Burro

Conclusione del contratto

Le operazioni si svolgono verbalmente fra i caseifici ed i piazzisti che provvedono al collocamento del prodotto presso i dettaglianti.

Requisiti della merce

Per burro naturale si intende quello ottenuto dalla panna di latte scremato, dalla panna di affioramento, dalla panna ricavata dalla scrematura del siero residuo dalla lavorazione dei formaggi o dalla mescolanza delle suddette panne e deve contenere un minimo di parte grassa dell'82%. In ogni caso la materia prima deve essere il latte di mucca.

Imballaggio

Il burro, confezionato in panetti da 0,50, 125, 200, 250, 500 e 1000 gr., viene consegnato in idonei contenitori.

Consegna

La consegna del burro si fa al magazzino del venditore a cura e spese dello stesso.

Verifica della merce

La pesatura del burro viene effettuata al magazzino del venditore, dopodichè nessuna contestazione si può più fare al riguardo.

Pagamento

Il pagamento viene effettuato dietro prestazione di conto settimanale o quindicinale, o anche a fine mese a presentazione fattura.

2. Latticini

Ordinazione e prenotazione

Per i latticini in genere, è d'uso effettuare da parte dei commissionari ordinazione giornaliera e orale.

Unità di base di contrattazione

L'unità di base di contrattazione è il chilogrammo.

Bollatura

Sulle provole e provoloni è impresso il marchio del produttore o è applicata apposita etichetta.

Consegna

I prodotti freschi sono consegnati giornalmente ai commissionari che li prelevano dai depositi dei produttori; quelli stagionati, secondo i patti contrattuali. Per i provoloni la consegna è ripartita secondo la stagionatura richiesta.

Verifica della merce

I prodotti freschi vengono verificati all'atto stesso della consegna; quelli stagionati, mediante visita nei magazzini di stagionatura. Il collaudo di provoloni viene fatto a mezzo di provino.

Pagamento

Il pagamento del prezzo dei prodotti freschi è regolato con conti settimanali; quello dei prodotti stagionati, secondo i patti.

3. Formaggio pecorino e ricotta

Conclusioni del contratto

Le parti tra le quali avvengono le contrattazioni sono il grossista, il commerciante salatore, i caseifici, quest'ultimi producono con latte di pecora e consegnano il prodotto dell'intera stagione (la quale inizia dal mese di ottobre-novembre e termina nel mese di giugno) alla caciara del commerciante salatore o al grossista. Le contrattazioni possono essere fatte anche direttamente tra i pastori ed il commerciante salatore che a sua volta colloca il prodotto presso il grossista.

Forma del contratto

Le contrattazioni di formaggio pecorino e ricotta si svolgono sia oralmente che in forma scritta.

Clausole speciali

Il contratto può essere stipulato con una clausola "a pulire", nel qual caso il compratore è tenuto a ritirare tutto il formaggio esistente in caciara senza alcuna distinzione di qualità e ciò allo scopo di vuotare (pulire) la caciara. Il contratto può essere stipulato con la clausola "con scarto d'uso" e allora s'intende che il compratore avrà diritto di non ritirare le forme difettose. Dette clausole si riferiscono ai contratti aventi per oggetto prodotto già stagionato.

Unità di base di contrattazione

L'unità di contrattazione è il chilogrammo, sia per il formaggio pecorino che per la ricotta.

Requisiti

Il formaggio pecorino deve essere fabbricato "a stile ed uso d'arte della campagna romana", di cui si dirà appresso in merito alla verifica della merce.

Consegna

La consegna del formaggio pecorino ha luogo, per uso costante, alla caciara dal salatore e gli scarichi avvengono generalmente alla mattina, ogni tre o quattro giorni, specie durante l'autunno e l'inverno ed ogni due giorni durante la primavera. La consegna della ricotta può avvenire sia presso i caseifici che presso il commerciante salatore.

Verifica della merce

Il produttore deve fornire il formaggio pecorino fabbricato “a stile ed uso d’arte della campagna romana” cioè fabbricato tutto con latte intero e puro di pecora, con il caglio naturale di agnello. La verifica della qualità o formatura del formaggio è eseguita all’atto della consegna alla caciara; la verifica del peso, numero e qualità delle ricotte è effettuata all’atto della consegna presso i caseifici. Anche in tale sede ha luogo la pesatura della merce consegnata, in presenza delle parti o dei loro rappresentanti ed a spese del salatore.

Non è d’uso ammettere tare. In alcuni contratti si usa anche precisare il peso minimo delle forme, che si stabilisce in Kg.9 per forma.

Calo

Il calo naturale che il formaggio pecorino subisce nel passaggio dallo stato fresco a quello stagionato è di circa l’8% per i primi sei mesi, periodo della salagione e stagionatura, calo che può raggiungere il 13% entro un periodo di un anno, ciò si intende per merce ben confezionata e conservata.

Il calo che subisce la ricotta varia dal 2% al 3%.

Trasporti ed oneri relativi

Poiché il formaggio pecorino viene venduto, di solito, franco caciara del salatore, le spese di trasporto dal luogo di produzione alla caciara stessa sono a carico del venditore (produttore). Per la ricotta la vendita viene effettuata franco caseificio se gli acquirenti sono grossisti, franco magazzino se sono dettaglianti.

Pagamento

Il pagamento si effettua normalmente al domicilio del compratore. Il prezzo del formaggio viene stipulato per chilogrammo di merce resa franco caciara del salatore. Di solito, nei contratti il prezzo viene precisato; però, avviene pure che siano fissati in esso solamente i criteri in base ai quali verrà stabilito il prezzo medesimo.

Si hanno, quindi, contratti a prezzo determinato e contratti a prezzo indeterminato, nel qual caso si stabilisce generalmente che il prezzo sarà la media dei maggiori prezzi che notoriamente verranno praticati sulla piazza in un determinato periodo della stagione, in relazione a partite della stessa entità.

Per la ricotta si usano fare tre prezzi: uno dall’inizio della stagione a Natale, uno da Natale a Pasqua ed un altro da Pasqua alla fine della stagione casearia (cioè giugno).

Difetti

I principali difetti del formaggio sono i seguenti:

- 1) troppo sale;
- 2) cattivo odore;
- 3) fuocature evidenti;
- 4) forma sbragata;
- 5) bottaccioli e bocchette;
- 6) colore scuro e nerastro, giallo e rosso;
- 7) sapore cattivo o amaro;
- 8) forme eccessivamente leggere ed occhiate (con buchi);
- 9) incocciatura (eccessivo e precoce indurimento della superficie della forma).

Comunque, eventuali difetti che si riscontrano nel formaggio all'atto degli scarichi non danno luogo alla risoluzione del contratto; però, le forme difettose vanno accettate condizionatamente alla liquidazione di equi abbuoni da concordarsi tra le parti. Tale accettazione condizionata è usata per gli eventuali difetti che si manifestano durante la salagione, quando si riconosce che essi sono imputabili al produttore.

Eventuali difetti che si riscontrano nella ricotta (sapore amaro oppure acido, granelli di pecorino, pasta troppo molle) danno luogo alla concessione di abbuoni.

Mediazione

E' d'uso corrispondente al mediatore un compenso del 10% oltre l'I.V.A. sull'importo dell'affare, ripartito in giusta metà tra le parti.

L'intervento del mediatore si verifica solo nelle contrattazioni di formaggio pecorino.

3. Mozzarella.

E' fatta prevalentemente con latte di bufala, quella ottenuta dal latte vaccino è anche chiamata "fior di latte". La lavorazione della pasta filata, dalla quale si estrae la mozzarella, all'origine veniva fatta esclusivamente a mano. Successivamente sono state introdotte le macchine formatrici per la mozzatura automatica della pasta, che è comunque sempre filata a mano. I formati mozzati a mano sono sempre quelli da tempo in uso, e cioè bocconcini, trecce, mozzarelle da circa trecento-cinquecento grammi; da alcuni anni sono stati introdotti i nodini, cioè della pasta filata con un nodo.

Le contrattazioni si svolgono sia oralmente che in forma scritta. L'unità di contrattazione è il chilogrammo.

F) Olio d'oliva

Conclusione del contratto

E' consuetudine costante, in presenza di grossi quantitativi, esigere dal compratore, all'atto della conclusione del contratto, una somma che varia di solito dal 10% al 20% dell'importo totale, come caparra ed anticipo di pagamento da scontarsi all'atto dell'ultima consegna della merce, salvo patti contrari.

Gli acquisti si stipulano al deposito del venditore, oppure al "frantoio" all'epoca della raccolta.

Forma del contratto

Le contrattazioni di olio di oliva avvengono, in genere, verbalmente con prelievo del campione o previa visita della merce.

Specie di vendita

La compravendita di olio d'oliva, in particolare di grosse partite, può farsi su campione, in triplice esemplare sigillato, con tutte le formalità previste dalla legge.

Nella compravendita di olio, quando il genere non è specificato con indicazioni che valgono ad individuare la partita venduta, non è obbligatorio sottoporsi alla condizione del campione da parte del venditore, ma è abituale rilasciare un campione, se richiesto dall'acquirente, senza la formalità assolutamente richiesta per la vendita su campione in senso stretto.

Unità di base di contrattazione

In caso di grosse partite o quando gli acquisti si stipulano "al deposito" del venditore, le contrattazioni si fanno "a peso" e l'unità di misura è il quintale.

Nel caso di piccole partite o quando gli acquisti si stipulano a "frantoio" all'epoca del raccolto, l'olio si contratta a litro.

A Cori si contratta a "soma", a "quintale" e a "boccale".

"Il boccale" equivale a 2 litri di olio; la "soma" s'intende ovunque di 80 boccali, pari a litri 160; il barile di litri 60, è di 55 Kg.; a Terracina ed a Sonnino è in uso la "misura" di 20 litri; a Priverno la "cognoletta" di 11 litri, a Sperlonga lo "staio" di 15 litri circa, a Itri la misura è di 5 litri o di 25 litri.

Qualità

I tipi di olio vergine di oliva contrattati in Provincia sono: olio extra vergine (massimo 0,8° di acidità olearia), olio vergine di oliva (massimo 2° di acidità olearia), olio lampante (da 2,1° di acidità olearia).

Imballaggio

Il fustame e le spese di imbottamento sono di spettanza del compratore.

Consegna

Nelle contrattazioni su piazza la consegna avviene sul luogo di produzione “al frantoio” o “al deposito” del venditore; in quelle tra piazze diverse la consegna è fatta o al luogo di partenza o di arrivo, secondo le convenzioni speciali del contratto.

Verifica della merce

La verifica della quantità e qualità della merce si effettua sul luogo e al momento della consegna. Le spese di pesatura e misurazione sono a carico del compratore: normalmente, il venditore procura gli aiuti necessari sul luogo al momento della consegna e il compratore corrisponde al personale di aiuto un compenso, che varia a seconda dell'importanza della partita.

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

Le spese e le eventuali avarie di trasporto, una volta consegnata la merce al “frantoio” o al “deposito”, sono a carico del compratore.

Nelle contrattazioni tra piazze distanti tra loro si eseguono le seguenti norme di carattere generale: le avarie subite durante il trasporto sono a carico del venditore se la consegna avviene nel luogo di arrivo mentre sono a carico del compratore se la consegna avviene nel luogo di partenza.

Pagamento

Il pagamento del prezzo avviene all'atto della consegna salvo patti contrari.

Spesso avviene che il pagamento per il servizio di molitura si effettua mediante la consegna di parte del prodotto lavorato oppure in denaro.

Mediazione

Raramente nelle contrattazioni interviene il mediatore.

Quando questa eventualità si verifica, al mediatore si usa corrispondere un compenso del 4% oltre l'I.V.A.. sull'importo dell'affare, ripartito a metà tra compratore e venditore.

Detta tariffa si pratica in tutta la Provincia, senza eccezioni di sorta.

G) Olii e grassi vegetali per usi alimentari e industriali

1.Sanse

Conclusione del contratto

All'atto della conclusione del contratto, a richiesta del frantoiano viene rilasciata dall'industriale una caparra, la cui misura viene concordata tra le parti e che suole essere scomputata all'atto dell'ultimo ritiro della merce.

Forma del contratto

La compravendita di sanse si effettua, di solito, con scrittura privata.

Unità di base di contrattazione

L'unità di base è il quintale.

Consegna

Le sanse vengono consegnate franco stabilimento del venditore.

Pagamento

L'acquirente suole corrispondere un acconto proporzionato alla probabile quantità della merce.

Il prezzo definitivo delle sanse si stabilisce a fine campagna di estrazione in relazione al prezzo legale, oppure d'accordo tra le parti, purchè esso non sia inferiore al prezzo legale.

2) Olio d'oliva lampante

Forma del contratto

Le contrattazioni vengono effettuate sia verbalmente che per iscritto, qualunque sia la qualità oggetto della contrattazione ed in rapporto al tenore di acidità e di impurità.

L'olio d'oliva lampante è contrattato "a pronta consegna o "a termine".

Unità di base di contrattazione

L'unità di base è il quintale.

Consegna

Di solito la consegna si effettua al magazzino del venditore.

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

Le spese di pesatura, di imbottamento e di carico gravano sul compratore.

Le avarie e le spese di trasporto, una volta consegnata la merce al magazzino del venditore, sono a carico dell'acquirente.

Pagamento

Il pagamento viene fatto all'atto del ricevimento della merce.

H) Vino

Conclusione del contratto

E' corrisposta sempre una caparra, la cui misura si aggira sul 25% dell'ammontare dell'affare, a garanzia dell'esecuzione del contratto e quale anticipo di pagamento. Essa viene detratta dal saldo alla fine degli ultimi ritiri del vino e corrisposta all'atto della conclusione del contratto.

Le contrattazioni si fanno sul luogo di produzione e più precisamente nelle cantine o in luoghi designati (ad es. il mercato di Verona o Roma).

Forma del contratto

Nelle compravendite di vino le contrattazioni si fanno in genere per iscritto.

Specie di vendita

Come già detto, la vendita viene fatta nelle cantine. In genere, però, si usa il sistema della vendita su campione "visto e piaciuto", nel qual caso si determina la gradazione alcolica e l'acidità volatile all'atto della stipula del contratto, gradazione ed acidità che restano garantite dal venditore. Possono anche essere aggiunti:

- 1) punti colore;
- 2) assenza di brettanomyces;
- 3) estratto;
- 4) zuccheri in caso di mosti.

Unità di base di contrattazione

Per la misura presa di base nelle contrattazioni tradizionalmente è il grado-quintale, però si va sempre più su prezzo al litro in quanto il grado non è più così rilevante: sono più importanti le caratteristiche organolettiche o altre.

Consegna

Il luogo della consegna è la cantina del venditore, le vendite all'estero si fanno franco nave (FOB).

Per le grosse partite può farsi la vendita "a mantenere" per la quale, pur facendosi la contrattazione in cantina, il venditore si obbliga a custodire il vino, che il compratore ritirerà frazionatamente, come convenuto in contratto. Il venditore è tenuto a compiere tutte le operazioni necessarie per la buona conservazione del vino concordate con il compratore e ne è responsabile di fronte al medesimo.

Verifica della merce

La verifica del vino avviene all'atto del ritiro mediante prelevamento di quattro campioni sigillati. In caso di contestazione sul grado alcolico e sulla acidità volatile, o altro compreso il riscontro organolettico, nelle lievi differenze, si effettua la transazione sul valore medio.

Trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono a carico del compratore, come pure le eventuali avarie dovute a tale fase, essendo il vino consegnato in cantina.

Pagamento

Il pagamento del prezzo generalmente viene eseguito all'atto della consegna o dilazionato, in corrispondenza del quantitativo effettivamente ritirato, scomputandosi la caparra agli ultimi ritiri. Se il mediatore, che di solito interviene nelle contrattazioni, gode la fiducia delle parti, il pagamento avviene per suo tramite.

Mediazione

Generalmente, in Provincia il compenso che compete al mediatore è del 4% oltre l'I.V.A. del valore dell'affare, ripartito a metà tra compratore e venditore.

I) Alcool e liquori

1) Alcool

Modi e forme di contrattazione

Nella vendita dell'alcool si suole distinguere l'alcool sfuso, sia puro che denaturato, da quello in bottiglia (solo puro).

Quest'ultimo deve essere sempre confezionato in recipienti muniti di contrassegno di Stato.

Clausole speciali

L'alcool è sempre venduto "salvo variazioni al regime fiscale", il che lascia soggetto il prezzo di vendita agli eventuali aumenti fiscali e salvo riserva per istituzione di Monopolio di Stato o per gravi perturbamenti politici.

Si contratta di solito per merce "vista e gradita in partenza".

Unità di base di contrattazione

Unità di misura base delle contrattazioni negli scambi dell'alcool sfuso, puro e denaturato è l'ettanidro. Nella vendita al minuto dell'alcool puro o denaturato può essere anche il litro idrato. La gradazione base è in tal caso di 95° per l'alcool "buon gusto" e di 90° per l'alcool denaturato. Il prezzo dell'alcool puro in bottiglia è sempre riferito a litro comune.

Si vende sfuso l'alcool destinato alle fabbriche di prodotti alcoolici, le quali lo ricevono per trasformarlo o imbottigliarlo, con l'obbligo di dare esatto conto delle trasformazioni e degli imbottigliamenti, mediante registro di carico e scarico. Anche in quest'ultimo caso l'alcool è venduto per ettanidro.

Il prezzo dell'alcool viene pattuito di volta in volta e nella fatturazione è compreso l'onere fiscale (imposta di fabbricazione, diritti erariali, ecc.), il quale varia sensibilmente a seconda del tipo di alcool (I categoria, II categoria, alcool da melassa, alcool da vino, alcool da frutta, ecc.).

Imballaggio

L'alcool in bottiglie di diverse capacità è normalmente contenuto in scatole di cartone o in casse a perdere.

Consegna

Negli scambi tra fabbricante e grossista la merce viene abitualmente consegnata al magazzino nelle vendite su piazza, o "franco stazione partenza" nelle vendite fuori piazza.

Nelle vendite tra grossisti e dettagliante, o tra fabbrica e dettagliante (su piazza e per piccoli quantitativi) è in uso la consegna entro 24 ore dalla commissione; fuori piazza entro 5 o 6 giorni al massimo. Il termine non è tassativo.

Trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono a carico del compratore, salvo nel caso di consegna a domicilio dell'acquirente. La merce viaggia a rischio e pericolo del committente.

Verifica del peso e della qualità

Nelle vendite su piazza e fuori piazza dell'alcool sfuso, sia puro che denaturato, sono accertati il peso e la gradazione riconosciuti dalla Finanza ed indicati sulla bolletta che scorta la merce.

Per l'alcool imbottigliato il peso ed il numero sono verificati all'atto della consegna.

Pagamento

Negli scambi tra fabbriche e grossisti il pagamento si effettua comunemente anticipato al domicilio del venditore.

2) Liquori

Unità di base di contrattazione

La fissazione del prezzo dei liquori, compreso l'arrente ed il brandy, avviene sempre a bottiglia e non a grado, ma sulla bottiglia deve essere indicato il grado.

Consegna

Se la merce è resa franco domicilio del cliente, le eventuali avarie sono sopportate dalle ditte fabbricanti, che sostituiscono la merce avariata e ne detraggono il valore dall'importo delle fatture.

Trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono a carico del compratore, salvo porto franco che viene concesso in base al quantitativo della merce contrattata.

Pagamento

Il pagamento si effettua in genere a dilazione e in contanti, con gli sconti d'uso.

Capitolo 6

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI

A) Filati e tessuti di lana

Ordinazione e prenotazione

I filati ed i tessuti di lana si contrattano in base a listini e campioni. Per i filati si usa indicare nelle contrattazioni la composizione, il titolo, il numero dei capi, il colore, il peso e il tipo di confezione.

Per i tessuti si fa riferimento al campione e si indica il peso, la composizione, l'altezza, il colore e il disegno.

Clausole speciali

Le clausole speciali inserite nel contratto devono essere approvate ed accettate esplicitamente da entrambe le parti, che le convalidano con la propria firma.

Unità di base di contrattazione

I filati di lana si contrattano a chilogrammo. I tessuti si contrattano a metro lineare, mentre i tessuti di maglia si contrattano anche a peso.

Imballaggio

In generale l'imballaggio nel commercio dei filati è a carico del venditore.

I tubetti e le rocche non vengono restituiti.

Per tessuti e maglierie il costo dell'imballaggio è a carico del compratore o del venditore, secondo il contratto stipulato.

Consegna

Il luogo ed il termine di consegna vengono stabiliti di volta in volta all'atto dell'ordinativo.

Verifica della merce

La verifica del peso e della qualità si effettua, normalmente, subito dopo la ricezione della merce e gli eventuali reclami debbono essere portati a conoscenza della controparte entro otto giorni.

Cali e tolleranze

Per i tessuti non sono ammesse tolleranze nel metraggio, mentre si ammette una differenza nel peso fino al 7% per gli articoli fallati e garzati.

Per i filati non si può parlare di cali o di tolleranze usuali: detti cali e tolleranze vengono però, il più delle volte, previsti dalle fabbriche nei propri listini o nei fissati di commissione.

Per i filati, il peso mercantile può variare anche sensibilmente per il variare dell'umidità, mentre tacitamente si fa riferimento al peso condizionato secondo le tabelle U.N.I. 1319-1320 del 9 dicembre 1940, che prevedono un tasso di ripresa, da applicare al peso assoluto del filato lavato e sgrassato, del 17% per i filati cardati del 18,25% per i filati pettinati.

Ritardo della consegna

Trascorsi 15 giorni dal termine fissato per la consegna il compratore ha la facoltà di annullare l'ordine in corso.

Qualora il compratore intenda valersi di questa facoltà, deve darne comunicazione scritta alla controparte.

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto, nonché quelle di facchinaggio e pesatura sono a carico del committente, salvo diversa contrattazione.

Pagamento

Il pagamento si effettua o al domicilio del venditore od per mezzo degli agenti rappresentanti dello stesso presente sulla piazza, debitamente autorizzati a riscuotere.

Le condizioni ed i termini di pagamento sono, di solito, concordati all'atto dell'ordinativo.

B) Filati e tessuti di cotone

Ordinazione e prenotazione

I filati si contrattano sulla base di listini e campioni; analogamente si procede per i tessuti.

Clausole speciali

Le clausole speciali inserite nel contratto devono essere approvate ed accettate esplicitamente da entrambe le parti, che le convalidano con la propria firma.

Unità di base di contrattazione

I filati si contrattano a peso (chilogrammo), i tessuti a metro.

I manufatti (scialli, coperte, fazzoletti e simili) si contrattano a capo o a dozzina.

Imballaggio

I filati destinati all'industria sono normalmente confezionati in rocche poste in contenitori di cartone a cura del venditore. L'onere del materiale di imballaggio (coni e scatoloni) viene definito all'atto della

contrattazione e può essere stabilito a carico del venditore (quindi, compreso nel prezzo) o a carico dell'acquirente in misura percentuale (1 o 2 per cento) sul prezzo del filato.

Per quanto concerne i cucirini, e i supporti (coni o tubetti), questi sono normalmente a carico del venditore.

I tessuti sono generalmente avvolti su supporti di cartone o di polistirolo e racchiusi in involucri di carta o di politene a carico del venditore.

Consegna

Le parti determinano di volta in volta nel contratto i termini e le modalità della consegna.

Verifica della merce

La verifica del peso e della qualità della merce, salvo diversa pattuizione, si esegue al magazzino dell'acquirente che deve notificare gli eventuali reclami al venditore entro otto giorni dal ricevimento della merce, per i difetti apparenti. Per quelli che si riscontrano dopo, il reclamo può essere fatto anche dopo che siano trascorsi gli otto giorni e comunque entro otto giorni scoperta del difetto.

Tolleranza

Il peso normalmente accertato è quello condizionato con l'8,50% di tasso di ripresa, secondo le tabelle U.N.I. 1319-1320 del 9 dicembre 1940.

Spedizioni, trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto ed accessorie sono abitualmente a carico dell'acquirente, salvo diversi accordi.

Pagamento

Il pagamento è eseguito o per rimessa diretta al domicilio del venditore, o a mezzo tratta o accettazione cambiaria.

C) Tessuti di seta ed in fibra artificiali

Ordinazione e prenotazione

I tessuti di seta ed in fibre artificiali si contrattano in base a listini e campioni. Nelle contrattazioni si fa riferimento al campione, alla composizione, ed, eventualmente, al marchio registrato del produttore della fibra artificiale. Per la seta pura si usa anche indicare il peso a metro lineare e nei tipi caricati la percentuale di carica.

Clausole

Le clausole speciali inserite nel contratto sono approvate ed accettate esplicitamente da entrambe le parti, che le convalidano con la propria firma.

Unità di base di contrattazione

L'unità di contrattazione è il metro lineare o il peso.

Imballaggio

L'imballaggio è normalmente a carico del venditore.

Consegna

Il luogo ed il termine di consegna vengono stabiliti, di volta in volta, all'atto dell'ordinativo.

Verifica della merce

La verifica del peso e della qualità della merce, salvo diversa pattuizione, si esegue al magazzino dell'acquirente che deve notificare gli eventuali reclami al venditore entro otto giorni dal ricevimento della merce, per i difetti apparenti. Per quelli che si riscontrano dopo, il reclamo può essere fatto anche dopo che siano trascorsi gli otto giorni e comunque entro otto giorni scoperta del difetto.

Tolleranza

L'uso non determina delle percentuali fisse di tolleranza.

Ritardo della consegna

Trascorsi quindici giorni dal termine fissato per la consegna è facoltà per il compratore di annullare l'ordine in corso (Qualora il compratore intenda valersi di questa facoltà, deve darne comunicazione scritta al venditore).

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto, nonché quelle di facchinaggio e di pesatura sono normalmente a carico del committente, salvo diversi accordi.

Pagamento

Il pagamento si effettua o al domicilio del venditore od a mezzo degli agenti e rappresentanti dello stesso presente sulla piazza, debitamente autorizzati a riscuotere.

Le condizioni ed i termini di pagamento sono di solito concordati all'atto dell'ordinativo.

Capitolo 7

PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELL'ABBIGLIAMENTO

A) Vestiti e biancheria

Ordinazione e prenotazione

I capi di abbigliamento si contrattano in base a campioni e a listini. Nelle contrattazioni si usa indicare l'articolo oppure il modello e il tipo di tessuto impiegato, il colore e la taglia.

Clausole speciali

Le clausole speciali inserite nel contratto devono essere approvate ed accettate esplicitamente da entrambi le parti, che le convalidano con la propria firma.

Unità di base di contrattazione

L'unità di base di contrattazione è il capo.

Imballaggio

Il tipo di confezionamento dei singoli capi (imbustatura con o senza cartone o scatola per maglierie, camicerie o indumenti intimi; imbustatura con o senza gruccia per completi o abiti o capi spalla), nonché il tipo di contenitore per la spedizione (scatoloni per capi sfusi o coricati, bauletti con traversa per capi appesi) vengono specificati al momento della contrattazione e sono normalmente a carico del venditore.

Consegna

Il luogo ed il termine di consegna vengono stabiliti di volta in volta all'atto dell'ordinativo.

Verifica della merce

La verifica della quantità e della qualità si effettua normalmente subito dopo la ricezione della merce e gli eventuali reclami devono essere portati a conoscenza della controparte, entro otto giorni e comunque entro otto giorni scoperta del difetto.

Ritardi nella consegna

Trascorsi 15 giorni dal termine fissato per la consegna è facoltà per il compratore di annullare l'ordine in corso. Qualora il compratore intenda valersi di questa facoltà, deve darne comunicazione scritta al venditore.

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto ed accessori sono normalmente a carico dell'acquirente, salvo diversi accordi.

Pagamento

Il pagamento è eseguito per rimessa diretta al domicilio del venditore o al rappresentante o allo stesso agente presente sulla piazza e debitamente autorizzato a riscuotere oppure a mezzo di tratta o ricevuta bancaria.

Capitolo 8

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO

A) LEGNAME DA OPERA PROVENIENTE DAL CASTAGNO

Normalmente, dall'utilizzazione del castagno, che è sempre venduto decorticato, si ottengono:

- 1) tavolame segato;
- 2) travi;
- 3) montanti (o muralame);
- 4) doghe per botti;
- 5) filagne da fili e da tetto.

Per ciascuno dei prodotti di cui sopra, vigono in Provincia i seguenti usi, anche se attualmente si fa ricorso all'impiego di altri materiali in sostituzione del legno.

1. Pali telegrafici e telefonici

Forma del contratto

Le contrattazioni si fanno a mezzo di atto scritto.

Unità di base di contrattazione

I pali telegrafici e telefonici si contrattano a metro lineare oppure a metro cubo.

Requisiti

In genere i pali telegrafici e telefonici rispondono e debbono avere le seguenti misure:

TABELLA

Lunghezza (metri)	Circonferenza alla cima (cm)	Circonferenza a metri Due dalla base (cm)
6,5	33	53
7,5	36	56
8,5	38	60
9-9,5	40	63
10-10,5	41	66
11	42	70
12	43	73

13	44	76
14	45	82
15	48	88

La misura alla cima e alla base si intende riferita “sotto corteccia”.

Consegna

La consegna della merce avviene, oggi, franco destinazione (non più all’imposto, cioè sul posto di produzione presso il rivenditore), dato la possibilità del venditore di consegnare la merce con mezzi propri.

Verifica

L’accertamento della qualità e quantità si effettua all’atto e sul luogo della consegna. Nel caso di forniture ad Enti Pubblici, procede alla verifica un collaudatore appositamente incaricato.

Stagionatura

Di solito, si richiede una stagionatura dai 6 agli 8 mesi.

Trasporto e oneri relativi

Le spese di trasporto sono sempre a carico dell’acquirente.

2. Tavolame segato

Proviene in maggior parte dalle matricine di oltre turno oppure da castagneti domestici o da piante sparse adulte.

Forma del contratto

Le contrattazioni si concludono tanto oralmente che per atto scritto.

Unità di base di contrattazione

La misura-peso che consuetudinariamente costituisce la base delle contrattazioni è il metro cubo.

Requisiti

I topi (o rocchi) in cui vengono suddivise le piante e dai quali, avviati in segheria, vengono ricavate le tavole sono lunghi da mt.1 a mt.4 od anche più, secondo le ordinazioni o l’andamento del mercato. I tavoloni possono essere anche confezionati sul letto di caduta.

Lo spessore del tavolame va da cm.3 a cm.8.

Consegna

La consegna della merce avviene, oggi, franco destinazione.

Verifica

La verifica si sposta al luogo di destinazione, cioè presso l'acquirente: questi compie una valutazione della qualità e quantità della merce allo scarico ed, eventualmente, ne fa contestazione entro un dato termine. Il venditore, poi, si reca presso l'acquirente per la verifica.

Stagionatura

In passato veniva richiesta una stagionatura di almeno 3 anni; attualmente i tempi di stagionatura sono abbreviati in base alle nuove tecniche di essiccazione, introdotte dalla necessità di un mercato più veloce.

Trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono sempre a carico dell'acquirente.

Obblighi di garanzia del venditore

Oltre che ad essere debitamente stagionato, il prodotto non deve essere cipollato.

3. Travi

Forma del contratto

Le contrattazioni si concludono tanto oralmente che per atto scritto.

Unità di base di contrattazione

L'unità di base di contrattazione delle travi grosse, medie e piccole è il metro cubo, anche se quest'ultime vengono vendute a numero.

Requisiti

Le travi, che usualmente vengono confezionate a spigolo smussato (uso Trieste), partono da un diametro di cm12 in poi con lunghezze variabili da metri lineari 2,40 a mt.12.

Consegna

La consegna della merce avviene, oggi, franco destinazione.

Verifica

La verifica si sposta al luogo di destinazione, cioè presso l'acquirente: questi compie una valutazione della qualità e quantità della merce allo scarico ed, eventualmente, ne fa contestazione entro un dato termine. Il venditore, poi, si reca presso l'acquirente per la verifica.

Stagionatura

E' sempre richiesta una stagionatura dai 6 agli 8 mesi.

Trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono sempre a carico dell'acquirente.

4. Montanti

Forma del contratto

Le contrattazioni si concludono tanto verbalmente che per atto scritto.

Unità di base di contrattazione

L'unità di misura-peso, che costituisce la base delle contrattazioni, è il metro cubo.

Requisiti

La misura più comune va da mt.2 a mt.3 di lunghezza, per cm.10-12 di larghezza e cm.6 di spessore.

Consegna

La consegna della merce avviene, oggi, franco destinazione.

Verifica

La verifica si sposta al luogo di destinazione, cioè presso l'acquirente: questi compie una valutazione della qualità e quantità della merce allo scarico ed, eventualmente, ne fa contestazione entro un dato termine. Il venditore, poi, si reca presso l'acquirente per la verifica.

Stagionatura

E' sempre richiesta una stagionatura dai 4 ai 6 mesi.

Trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono sempre a carico dell'acquirente.

5. Filagne da filo e da tetto

Forma del contratto

Le contrattazioni si concludono tanto oralmente che per atto scritto.

Unità di base di contrattazione

Le filagne da tetto si vendono a metro lineare, secondo l'importanza dell'ordinazione, ma possono essere vendute anche "a pezzo".

Requisiti

La filagna da tetto è generalmente lunga mt.3-4, con un diametro in punta di cm.5-6 comunque mai inferiore a cm 4.

Deve essere dritta, perfetta, senza nodi o cipolle e rispondere alle misure innanzi dette, altrimenti viene considerata come qualità di scarto.

Consegna

La consegna della merce avviene, oggi, franco destinazione (non più all'imposto, cioè sul posto di produzione presso il rivenditore).

Verifica

La verifica si sposta al luogo di destinazione, cioè presso l'acquirente: questi compie una valutazione della qualità e quantità della merce allo scarico ed, eventualmente, ne fa contestazione entro un dato termine. Il venditore, poi, si reca presso l'acquirente per la verifica.

Stagionatura

E' sempre richiesta una stagionatura da 2 a 4 mesi.

Trasporto ed oneri relativi

Le spese di trasporto sono a carico dell'acquirente.

Pagamento

Il pagamento avviene al momento della consegna presso il luogo di destinazione, il prezzo si intende riferito all'imposto ed a numero.

Difetti ed avarie

Come innanzi detto, le filagne contrattate devono essere dritte, perfette, senza nodi o cipolle e rispondere alle misure sopra descritte, altrimenti vengono considerate come scarto.

B) LEGNAME DA OPERA PROVENIENTE DA ESSENZE NON CASTANILI

Sono oggetto di contrattazione il legno di pioppo, di noce, di pino, di olmo e di rovere.

Quest'ultimo, impiegato anche per la fabbricazione di natanti da pesca, comunemente viene usato, unitamente al cerro e al faggio, per ottenere traverse o scambi ferroviari tanto per le ferrovie principali, che per quelle secondarie.

Forma del contratto

Le contrattazioni si concludono tanto oralmente che per mezzo di atto scritto.

Unità di base di contrattazione

Le piante di pioppo di grandi dimensioni vengono sezionate in topi e vendute a metro cubo, sia in piedi (macchiatico) che grezze. Così dicasi per i legnami di noce, di pino e di olmo.

Le traverse e gli scambi ferroviari che si ricavano da legno di rovere e di faggio vengono contrattate rispettivamente a "pezzo" e a metro cubo.

Il legname di faggio viene anche confezionato in tavoloni così anche il castagno è venduto a tronchi grezzi, sia in bosco che all'imposto. Ugualmente a metro cubo grezzo viene venduto il legname da opera di ciliegio, di abete, di platano, di tiglio, di acero, ecc., proveniente dai parchi e dai terreni seminativi, pascolativi ed arborati della Provincia.

1. Traverse e scambi ferroviari

Requisiti

Le traverse (a spigolo vivo) che, come si è detto innanzi, si ricavano dal legno di rovere, di cerro e di faggio, si distinguono in ordinarie e ridotte e possono essere di prima o di seconda categoria.

Le misure normalmente richieste sono le seguenti:

- traverse ordinarie:
 - a) di 1° categoria: mt.2,60 x 0,26 x 0,15 pari a mc.0,10;
 - b) di 2° categoria: mt.2,5 x 0,23 x 0,135 pari a mc.0,078;
 - c) di 3° categoria: mt.2,45 x 0,22 x 0,125 pari a mc. 0,067;

- traverse ridotte:
 - a) di 1° categoria: mt.1,80 x 0,24 x 0,13 pari a mc. 0,056;
 - b) di 2° categoria: mt.1,75 x 0,22 x 0,12 pari a mc. 0,046;

Si considera pure un secondo tipo di traverse ridotte, i cosiddetti “traversini”, che si distinguono anch’essi in due categorie con le seguenti dimensioni:

- 1° categoria: mt. 0,90 x 0,18 x 0,13 pari a mc. 0,021;
- 2° categoria: mt. 0,84 x 0,17 x 0,12 pari a mc. 0,017.

Per gli scambi che si ricavano dal legname anzidetto, le misure normalmente richieste sono le seguenti:

- mt. 3,00 x 0,26 x 0,16 pari a mc. 0,130;
- mt. 3,00 x 0,32 x 0,16 pari a mc. 0,154;
- mt. 3,20 x 0,42 x 0,16 pari a mc. 0,215;
- mt. 3,40 x 0,27 x 0,16 pari a mc. 0,147;
- mt. 3,40 x 0,32 x 0,16 pari a mc. 0,174;
- mt. 3,80 x 0,27 x 0,10 pari a mc. 0,164;
- mt. 3,80 x 0,32 x 0,16 pari a mc 0,195;

e così di seguito.

Verifica

Nel caso di forniture ad Enti Pubblici, la verifica viene effettuata da un collaudatore appositamente incaricato.

Pagamento

Il pagamento degli anzidetti traverse e scambi avviene dopo il collaudo; il prezzo, nel primo caso, è riferito a “pezzo”, mentre nel secondo caso a metro cubo.

Capitolo 9

PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLA CARTA E POLIGRAFICHE

A) Carta e cartoni

Ordinazioni e prenotazioni

Il committente specifica nel proprio ordinativo:

- 1) la quantità che è espressa in chili;
- 2) la qualità con riferimento ad un tipo, marca e campione;
- 3) grammatura-spessore-grado di rottura-punto di bianco ed eventuali specifiche tecniche;
- 4) il formato in centimetri;
- 5) tutte le condizioni convenute in relazione al prezzo, al termine di spedizione, ecc.

Unità di base di contrattazione

La carta è contrattata a chilo.

Imballaggio

Le carte in rotoli con semplici involto di carta o “reggette” di ferro o “di plastica” si fatturano lordo per netto.

Viene fatturato l’imballaggio ed anche il cartoncino interno intorno al quale si avvolge la carta.

Spedizione, trasporto e oneri relativi

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

Reclami

I reclami nel caso di difetti apparenti, devono essere fatti entro 8 giorni dal ricevimento della merce.

Nel caso che la partita sia inutilizzabile viene restituita.

Nella prassi, gli otto giorni sono indicativi.

B) Prodotti tipografici

1. Stampa non periodica

Ordinazione

L'ordinazione può essere fatta direttamente all'azienda grafica oppure a mezzo dei suoi rappresentanti, agenti, viaggiatori, ecc.

In ogni caso il contratto s'intende stipulato o pattuito presso la sede dell'azienda grafica fornitrice o trasformatrice della carta e si perfeziona con l'approvazione dell'azienda stessa.

Preventivi e offerte

Le offerte ed i preventivi semplici sono gratuiti.

I preventivi e le offerte accompagnate, invece, da progetti di esecuzione del lavoro, da disegni, da bozzetti, da pagine di saggio, da composizione di prova od altro, richieste del committente, sono a carico dello stesso committente, semprechè non siano seguiti dalla ordinazione.

I prezzi segnati sui preventivi non impegnano l'azienda grafica per più di 15 giorni e si intendono fatti:

- a) per lavorazioni da eseguire in ore normali di lavoro;
- b) per originali per la stampa dattiloscritti su una sola facciata del foglio, ben distinti ed ordinati;
- c) per originali di moduli commerciali, inserzioni pubblicitarie e lavori diversi tracciati od indicati nelle loro proporzioni di testo e di spazio e danno diritto al committente al ritiro di una sola copia delle prime bozze in colonna e delle seconde bozze impaginate.

La consegna degli originali per l'esecuzione del lavoro e l'apposizione della firma del committente su di essi significa accettazione integrale delle condizioni del preventivo, anche se di questo non è stato dato formale e regolare benestare.

Conclusione del contratto

Come innanzi detto, il contratto si intende sempre stipulato o pattuito presso l'azienda grafica fornitrice o trasformatrice della carta e si perfeziona con l'approvazione dell'azienda stessa.

Forma del contratto

Solitamente la commissione è fatta oralmente; è raro il caso che si ricorra all'atto scritto.

Esecuzione, modificazioni del lavoro e materia prima per la stampa

E' in uso che l'azienda grafica garantisca l'esatta riproduzione delle tonalità dei colori dei bozzetti e degli originali a colori. Il committente è obbligato a riconoscere le spese per arresti di macchina

determinati dall'attesa di sue deliberazioni, modificazioni non rese note con la restituzione delle bozze o, comunque, per sospensioni dovute alla sua volontà o per sua causa o colpa.

Quando la sospensione supera i 30 giorni, lo stampatore ha facoltà di annullare la composizione fatturando e pretendendo il pagamento di quanto ha eseguito e della rimanenza della carta destinata al lavoro commesso, la quale resta a disposizione del cliente.

Iniziato il lavoro di composizione, di riproduzione litografica, di riproduzione fotomeccanica o di incisione, è a carico del committente qualunque modifica da lui ordinata.

Per ogni lavoro litografico o tipografico a colori, essendo esso la riproduzione di un bozzetto, disegno o dipinto precedentemente approvato, le bozze non sono suscettibili di modificazioni, intendendosi le bozze o le prove grafiche presentate soltanto per l'approvazione della tonalità dei colori.

Per i manifesti murali od affissi a colori, per i lavori di rotocalcografia e per altri lavori commerciali tipo volantini non è obbligatoria la presentazione delle bozze.

Le modificazioni al testo delle composizioni tipografiche, il cambiamento del carattere precedentemente convenuto, la variazione nella disposizione del testo, della esattezza o dell'impaginazione, le correzioni non tipografiche e le composizioni non utilizzate sono tutte a carico del committente.

La materia prima necessaria all'esecuzione dell'ordine è fornita dall'azienda grafica. La carta ed i cartoni sono forniti e venduti con le medesime tolleranze e norme cui le cartiere usano subordinare le loro vendite alle industrie della stampa e così per le altre materie è ammessa una tolleranza relativa e d'uso.

Nel caso in cui la carta necessaria al lavoro commesso sia fornita dal committente dovrà avere i requisiti necessari alle esigenze tecniche del sistema di stampa impiegato.

L'azienda grafica non assume alcuna responsabilità per l'eventuale risultato negativo della stampa, qualora questo dipenda dalla carta fornita e non da altra causa imputabile all'azienda.

L'azienda grafica ha diritto ad una quantità di fogli di scarto variabile da uno a dieci per ogni cento e per tiratura a seconda della quantità del lavoro.

Per i tipi di carta di fabbricazione speciale potrà essere chiesto il pagamento anticipato, totale o parziale, della carta stessa, in particolare per quei lavori che, per la loro mole, hanno durata superiore a tre mesi.

Gli eventuali ritocchi alla fotografie od ai disegni sono a carico del committente.

Proprietà artistica

Salvo patto contrario che ne preveda la cessione, il diritto di riproduzione di ogni modello di composizione grafica, di ogni disegno da stamparsi in nero od a colori e di ogni confezione resta riservato all'azienda grafica che lo ha creato e messo in atto.

La consegna del modello o disegno al cliente o committente non implica la cessione del diritto di usufruirne per il suo lavoro, né di trasmetterlo ad altri per le riproduzioni a stampa. Se l'azienda è consenziente, il cliente può acquistare il diritto di riproduzione.

Imballaggio

La vendita o la fornitura si intende effettuata per merce resa franco domicilio dell'azienda grafica. In conseguenza, se la merce deve essere spedita fuori sede, le spese di imballaggio, nonché quelle di trasporto sono a carico del committente.

Consegna

Salvo particolari precisi accordi, i termini di consegna si intendono sempre ordinatori e prorogati per un periodo pari alle eventuali sospensioni di lavoro provocate sia da forza maggiore o da gravi impedimenti di carattere tecnico (rottura delle macchine, interruzione di forza motrice), sia dai ritardi verificatisi nella trasmissione degli originali, delle bozze e delle prove di stampa non imputabili all'azienda grafica; al di fuori di queste situazioni il ritardo è soggetto a pagamento di penalità.

L'azienda grafica non è tenuta a conservare materiale inerente a lavori già eseguiti o consegnati.

Tolleranze

I quantitativi di stampa sono soggetti ad una tolleranza variabile dal 3 al 10 per cento in più o in meno, secondo il genere di lavoro.

Il committente è tenuto al pagamento della quantità effettiva consegnata.

Quando il materiale sia fornito dall'azienda grafica, per le forniture valgono, come già detto, le tolleranze quantitative e qualitative e le norme cui i prodotti delle materie prime usano subordinare le loro vendite.

Se il committente fornisce la carta, l'azienda grafica ha diritto ad una quantità di fogli di scarto variabile da uno a dieci per ogni cento o per tiratura a seconda della quantità di lavoro.

Ritardo della consegna

In caso di ritardo della consegna, l'azienda è sottoposta al pagamento di una penalità qualora ciò sia stato convenuto dalle parti.

Resta, comunque, fermo l'obbligo del ritiro della merce da parte del committente.

Spedizione, trasporto ed oneri relativi

La vendita o la fornitura si intende effettuata per merce resa franco domicilio dell'azienda grafica. Se la merce deve essere spedita fuori sede, sono a carico del committente le spese di trasporto nonché i rischi e pericoli del viaggio.

Pagamento

Quando non sono convenute speciali condizioni di pagamento, si intende che lo stesso debba essere effettuato per contanti al momento della consegna della merce od al massimo entro 30 giorni.

I pagamenti debbono essere fatti nella sede dell'azienda grafica, sia direttamente che a mezzo dei suoi agenti, se a ciò autorizzati. All'azienda grafica debbono essere sempre pagati anticipatamente gli importi occorrenti per conti correnti postali, bolli, vidimazioni, legalizzazioni, francobolli, spedizioni, ecc. salvo speciali intese o contratti con Enti o Amministrazioni pubbliche.

Come già detto, per i tipi di carta di fabbricazione speciale potrà essere chiesto il pagamento anticipato totale o parziale della carta stessa, in particolare per quei lavori che, per la loro mole, hanno una durata superiore a tre mesi.

Obblighi di garanzia dell'azienda grafica

E' d'uso che l'azienda grafica, pur cercando di arrivare alla massima approvazione possibile dell'esecuzione definitiva, garantisca la riproduzione delle tonalità di colore dei bozzetti e degli originali a colori solo nei limiti delle possibilità tecniche del sistema di riproduzione pattuito.

L'Azienda grafica non assume alcuna responsabilità per l'eventuale risultato negativo della stampa, dipendente esclusivamente dalla qualità dei prodotti forniti dal committente.

Reclami

I reclami da parte del committente sono validi se fatti entro otto giorni dal ricevimento della merce. Nel caso di reclami fatti nel termine di otto giorni non si accordano risarcimenti danni per difetti o differenze di qualità della merce; il cliente ha diritto di annullare quella parte del contratto che riguarda la merce trovata difettosa o di qualità differente.

Le contestazioni relative alla merce, comunque stampata o confezionata, saranno sempre discusse nel luogo della sede dell'azienda grafica fornitrice. In nessun caso sarà tenuto conto di eventuali osservazioni che venissero comunicate all'azienda solamente all'atto di pagamento.

L'accettazione di cambiali o di tratte pagabili fuori della sede dell'azienda fornitrice, non deroga tale patto.

2. Stampa periodica

Conclusione del contratto

Salvo espresse pattuizioni in deroga, le pubblicazioni dei giornali, delle riviste, dei bollettini e di altro si intendono assunte con il reciproco impegno di assicurarne regolare cadenza per tutta la durata dell'anno solare in corso, impegno che si intende rinnovato tacitamente qualora una delle due parti non ne abbia dato disdetta entro il termine fissato nel contratto.

L'anticipata sospensione della pubblicazione da parte del committente dà diritto allo stampatore al risarcimento di tutti i danni e degli utili mancati.

Forma del contratto

Le contrattazioni si effettuano, in genere, a mezzo di atto scritto.

Esecuzione

Nei giornali e nella stampa periodica le testate, le rubriche, la pubblicità fissa – e come tale si considera quella costituita da stereotipi e o da incisioni comprendenti la totalità delle singole inserzioni – sono stereotipate od incise a carico del committente.

Nei giornali e nella stampa periodica le composizioni ad allineamento obbligato, l'uso di corpi tipografici più piccoli del normale e tutte quelle varianti nel corpo del giornale, che comportino una maggiore spesa rispetto alla composizione corrente, sono conteggiate a parte.

Consegna

I termini e le modalità di consegna sono identici a quelli valevoli per la stampa non periodica.

Tolleranza

Vigono gli stessi usi relativi alla stampa non periodica.

Ritardo della consegna

Il committente, in caso di ritardo della consegna, non è obbligato a ritirare la merce, sempre che la stessa non sia ugualmente collocabile nonostante il ritardo.

Spedizioni, trasporto ed oneri relativi

La fornitura si intende effettuata per merce resa franco domicilio dell'azienda grafica. Se la merce deve essere spedita fuori sede sono a carico del committente le spese di trasporto, nonché i rischi e pericoli del viaggio.

Pagamento

Quando non sono convenute speciali condizioni di pagamento, si intende che lo stesso debba essere effettuato per contanti al momento della consegna della merce o al massimo entro 30 giorni.

Il prezzo si riferisce alla pagina, escluso il costo delle particolari confezioni di rilegatura e clichés.

Obblighi di garanzia dell'azienda grafica

E' d'uso che l'azienda grafica, pur cercando di arrivare alla massima approssimazione possibile dell'esecuzione definitiva, garantisca la riproduzione delle tonalità di colore dei bozzetti e degli originali a colori solo nei limiti delle possibilità tecniche del sistema di riproduzione pattuito.

L'azienda grafica non assume alcuna responsabilità per l'eventuale deficiente risultato della stampa dipendente esclusivamente dalla qualità dei prodotti forniti dal committente.

Risoluzione del contratto

La mancata osservanza o inottemperanza da parte dell'autore o dell'editore delle norme riguardanti la stampa e i diritti d'autore o di quelle di P.S., od il rifiuto a modificare o sospendere la pubblicazione di quanto, a motivato giudizio dello stampatore, possa alle stesse essere contrario, dà allo stampatore il diritto di considerarsi svincolato dal contratto in corso, rendendo l'autore o l'editore responsabile di tutte le conseguenze a lui derivanti dall'intempestiva risoluzione del contratto.

Capitolo 10

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

A) Marmo e pietre lavorate

Conclusione del contratto

Il contratto viene concluso o oralmente o con la firma, per accettazione, apposta sul preventivo da entrambe le parti.

Clausole speciali

Nel commercio dei marmi lavorati, la clausola “fornitura a piè d’opera” si intende nel senso che i marmi devono essere consegnati nel luogo della loro messa in opera senza alcun’altra prestazione del rivenditore.

Se invece il rivenditore assume l’obbligo della posa in opera, tale prestazione consiste nel mettere a disposizione del committente maestranze specializzate le quali provvedono alla esecuzione vera e propria della posa in opera delle pietre e marmi, con esclusione della manovalanza e qualsiasi altro onere derivante, che va a carico del committente, salvo patto contrario.

Unità di base di misurazione

L’unità di base di misurazione è:

- a) il metro cubo per tutte quelle superfici il cui spessore è superiore a cm.10;
- b) il metro quadrato per tutte quelle superfici il cui spessore è inferiore ai cm.10 e la cui larghezza è superiore ai cm.14;
- c) il metro lineare per tutte quelle superfici il cui spessore e larghezza sono inferiori, rispettivamente, ai cm.10 e ai cm.14.

Modo di misurazione

La misurazione del volume dei marmi, dei graniti e di tutte le pietre lavorate si ottiene calcolando il volume del minimo parallelepipedo rettangolare circoscrivibile al pezzo in esame, salvo patto contrario.

La regola del minimo parallelepipedo circoscritto si applica indistintamente a tutti i singoli pezzi, qualunque siano le forme e le dimensioni, come pure alle colonne. Qualora, come di solito, la colonna si componga di tre pezzi distinti (base, fusto e capitello), si dovranno considerare e valutare i volumi

di tre distinti parallelepipedi, a meno che il capitello, di notevole ornamentazione, sia stato pattuito a corpo, cioè a pezzo fatto.

Le colonne, inoltre, possono anche essere calcolate “à forfait” a seconda delle difficoltà di lavorazione.

Il metro quadrato si misura calcolando il minimo rettangolo circoscritto al singolo pezzo.

Il metro lineare si calcola misurando la lunghezza massima di ciascun pezzo.

Campioni

Il campione definisce il materiale quanto alla provenienza ed al colore, ma non impegna per l'uguaglianza assoluta della tonalità e della venatura. Quindi, esso ha solo un valore indicativo.

Requisiti della merce

La forma, le dimensioni ed il tipo della merce debbono corrispondere esattamente a quanto richiesto con l'ordinazione. Sono, peraltro, ammesse lievi differenze di tonalità e di venatura.

Consegna

La merce viene fornita franco cava o laboratorio del venditore su automezzi forniti dal compratore.

Il compratore può richiedere che la merce gli venga consegnata franco destino.

Il termine di consegna rimane puramente indicativo, anche se espressamente pattuito nell'ordinativo.

Verifica della merce

La verifica della merce avviene, di norma, all'atto della consegna.

Pagamento

Il prezzo può essere riferito a metro lineare, a metro quadrato e a metro cubo. Nel caso in cui il prezzo unitario è riferito a metro quadrato o a metro cubo lo stesso è maggiorato del 20% se i pezzi di marmo e pietre lavorate sono di larghezza inferiore ai cm.20 e superiori ai cm.15; è maggiorato, invece, del 30% se i pezzi sono di larghezza inferiore ai cm.15 e superiore ai cm.10.

Tolleranza

Per i blocchi e le lastre lavorati non è ammessa alcuna tolleranza, come già specificato a proposito dei requisiti della merce.

Sono, peraltro, ammessi gli usi di grappe e mastici per la difesa dei materiali colorati.

Spedizione e trasporto

Nella consegna franco cava o stabilimento la merce viaggia a rischio e pericolo del committente, anche se contrattata “franco destino”.

In ogni caso le spese di trasporto e di scarico sono a carico del compratore.

Reclami

E' uso che il compratore denunci, per iscritto, immediatamente al venditore i difetti riscontrati, lasciando a sua disposizione il blocco segato per otto giorni per le opportune contestazioni. Trascorso tale termine ha diritto che gli vengano restituite le somme pagate per i lavori risultati difettosi.

B) Usi contrattuali relativi alle piccole attività artigianali artistiche del settore lapidei

Acquisto dei materiali

Il materiale va sempre visionato in cava o in segheria, in base alle esigenze ed alla tipologia del lavoro da realizzare.

Per l'acquisto di lastre vanno prese in considerazione dimensioni, uniformità di tonalità in base alla tipologia del materiale in questione, eventuali difetti, rotture, magrosità, venature di cristallini, eventuali minerali tipo ferro o rame che, a contatto con gli agenti atmosferici, rilasciano l'ossido creando delle macchie evidenti sulla superficie delle lastre medesime.

Il costo di questi materiali, anche se della stessa tipologia, varia sia per il tipo di falda che per le cave dalle quali provengono.

I costi di mercato elencati sui listini sono per scelta:

1° extra da esportazione;

1° commerciale;

2° commerciale;

materiale a peso;

materiale a stock;

per lastre che hanno particolari colori o venature la contrattazione è libera.

Nell'acquisto di blocchi, la scelta di un blocco su cui realizzare un lavoro tipo scultura è sempre un'incognita, anche per le persone più esperte, che può riservare in fase di lavorazione cattive sorprese.

I blocchi visionati e confermati si acquistano quasi sempre a peso o a metro cubo; la cava non accetta contestazioni per eventuali difetti che il blocco può portare all'interno.

Per blocchi fuori misura la trattativa è libera tra l'acquirente e il cessionario.

Contatti con la clientela

L'artigiano, in particolare del settore artistico, ha sempre un contatto diretto con la sua clientela, instaurando un rapporto di fiducia con essa, garantendo personalmente la qualità del proprio lavoro.

Per i lavori commissionati da enti privati o pubblici, l'artigiano si attiene alle clausole contrattuali, facendo riferimento al tecnico incaricato ed al committente.

Contratto

Nel contratto sono indicati:

- a) quantità, tipologia del materiale e lavoro da eseguire,
- b) tempi di consegna, “tenendo in considerazione varianti in corso d’opera o eventuali difetti, non costatabili, della materia prima, e calamità naturali”;
- c) modalità di pagamento;
- d) firma per accettazione da entrambe le parti.

Consegna

L'acquirente deve visionare la merce fornita in laboratorio, salvo se contrattato con posa in opera.

Il trasporto è esclusivamente a carico dell'acquirente.

L'acquirente può contestare il lavoro se non corrisponde alla commissione d'ordine, immediatamente dopo aver visionato la fornitura in laboratorio, elencando per iscritto i difetti riscontrati, in ogni caso prima della posa in opera.

Capitolo 11

METALLI PREZIOSI

Nel periodo interessato dalla presente relazione le fonti giuridiche di riferimento sono:

- D.Lgs. n. 251 del 22 maggio 1999 “Disciplina dei titoli e dei marchi di identificazione dei metalli preziosi, in attuazione dell’art. 42 della L. n.128, del 24 aprile 1998”
- D.P.R. n. 150 del 30 maggio 2002 “Regolamento recante norme per l’applicazione del D.Lgs. n. 251 del 22 maggio 1999 sulla disciplina dei titoli e dei marchi di identificazione dei metalli preziosi”.

Nella provincia di Latina gli usi non assimilabili con le disposizioni di legge sono limitati a poche situazioni extragiudiziali.

Unità di base di contrattazione al fornitore

I metalli preziosi in sede di compravendita fanno riferimento esclusivamente ai titoli legali che, ai sensi del D.Lgs. n.251/99 devono essere espressi in millesimi e devono essere garantiti a fusione.

I titoli sono i seguenti:

platino 850/1000, 900/1000 e 950/1000;

palladio 500/1000, 950/1000;

oro 375/1000, 585/1000 e 750/1000;

argento 800/1000, 925/1000.

Prezzo

La contrattazione del prezzo dei metalli preziosi fa riferimento alle quotazioni sul mercato nazionale, ovvero presso le Borse.

Il prezzo è stabilito sulla base del titolo del metallo puro.

Colui che vende si rende garante del titolo. L’acquirente ha facoltà di sottoporre a saggio il metallo prezioso, ma a sue spese, e di ricorrere contro il fornitore in caso di titolo inferiore a quello dichiarato.

Reclami e contestazioni

Purchè sul metallo prezioso permanga la punzonatura identificativa del venditore, del fabbricante o dell’importatore, non esistono termini di decadenza per eventuali azioni di reclamo e di contestazione, con la contestuale richiesta di risarcimento del danno.

Imballaggio

L’imballaggio di norma è a spese del venditore. Qualora le modalità dell’imballaggio fossero tali da influire sensibilmente sui costi di spedizione, esso è carico dell’acquirente.

Consegna

La consegna del metallo prezioso avviene normalmente presso la sede del venditore.

Per quantità rilevanti in termini di peso e/o di valore, la consegna può avvenire a mezzo corriere o a mezzo servizio postale, con assicurate a carico dell'acquirente.

Mancato o ritardato pagamento

Decaduto il termine stabilito per il pagamento della merce, spettano al venditore gli interessi legali. Qualora il pagamento sia stato frazionato nel tempo, il mancato o ritardato pagamento di una rata comporta, salvo dilazioni concesse dal venditore, la risoluzione del contratto. Nel caso in cui l'acquirente non riceva nei tempi stabiliti il bene, può richiedere la risoluzione del contratto.

Rapporto con i clienti

Sono da intendersi prodotti di oreficeria gli oggetti frutto di lavorazione del metallo prezioso senza il concorso di pietre preziose. I prodotti di gioielleria vedono il concorso di pietre e metalli preziosi.

Acconti sulle lavorazioni

L'orafo, all'atto dell'accettazione di commissioni per lavori di oreficeria, può chiedere un acconto sul prezzo stabilito di vendita.

Esso non supera normalmente il 10% del valore totale.

Quando il metallo è fornito dal committente stesso, non viene richiesto alcun acconto.

Mancato ritiro della merce

Il mancato ritiro della merce, superato un termine di tempo che non può essere inferiore all'anno, dà diritto all'orafo di trattenere il prodotto stesso e l'eventuale acconto versatogli a titolo di caparra. Il termine di tempo decorre dal momento dell'avviso al cliente dell'avvenuta lavorazione del prodotto.

Dell'avvenuto avviso deve farsi garante l'orafo, riportando l'annotazione sul registro di carico e scarico del materiale.

Consegna

La consegna del prodotto finito avviene di norma presso il laboratorio dell'orafo.

Garanzia del peso e del titolo

Per legge l'orafo si rende garante del peso e del titolo degli oggetti prodotti.

Calo di lavorazione

Durante le lavorazioni di livello artigianale è ammesso un calo irrecuperabile di metallo prezioso, dovuto all'incisione, all'incassatura, ecc., che si può quantificare nella misura massima:
del 10% per l'oreficeria e lavorazione artigianale;
del 15% per la gioielleria e lavorazione artigianale.

Residui di lavorazione

Nelle lavorazioni con metallo prezioso fornito dal committente, i residui di lavorazione divengono proprietà dell'orafo. Essi vanno comunque annotati sul registro di carico e scarico.

Capitolo 5

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE

A) MATERIALI DI CAVA PRESENTI NELLA PROVINCIA DI LATINA

I vari materiali presenti nella Provincia di Latina si possono raggruppare, in funzione della loro prevalente destinazione d'uso, nelle seguenti tre classi: pietre ornamentali, materiali industriali, materiali da costruzione. Le pietre ornamentali comprendono essenzialmente: calcare da taglio; travertino. I materiali industriali comprendono: argilla; sabbia silicea; I materiali da costruzione comprendono: calcare; pozzolana; sabbia e ghiaia.

1. Calcare da taglio

È rappresentato essenzialmente dalla cosiddetta “Pietra di Coreno”, trattasi di un calcare organogeno miocenico utilizzato a scopo ornamentale.

Destinazione d'uso e mercato del materiale

La «Pietra di Coreno» o «Perlato di Coreno», è un elegante marmo dal colore chiaro, disponibile in tenui sfumature di azzurro, di beige e di rosa. Tale pietra ornamentale presenta disegni estremamente variati; striature e venature disegnano delicate fantasie tra le quali non è raro riconoscere anche piccoli frammenti di conchiglie. Le tipologie commerciali più comuni sono: il perlato classico, il mezzoperla, il nocciolato, il perlatino, il risatino, il botticino, il fondo mare. L'inizio della produzione industrializzata risale all'immediato dopoguerra, con la diffusione delle segherie e quindi con la diversificazione degli impieghi passando da quelli semplicemente strutturali alle pavimentazioni e rivestimenti per gli interni ed esterni, agli utilizzi prettamente ornamentali ed artistici. Dotato di ottime proprietà fisico-meccaniche, in particolare la resistenza all'usura, alla compressione, alla flessione, e della particolarità di non diminuire le proprie caratteristiche fisico-meccaniche complessive per gelività od imbibizione, trova infatti impiego nella composizione di spazi esterni, per arredo urbano, per lastricati e pavimentazioni in generale. La relativa facilità di lavorazione, la facilità di lucidatura e la sua persistenza, rendono questa pietra particolarmente adatta per pavimentazioni interne. Oltre la metà delle imprese operanti in zona hanno una struttura poco più che familiare con meno di 9 addetti. Per quanto riguarda invece la verticalizzazione del settore, solo alcune Imprese estrattive hanno anche il laboratorio o la segheria per la trasformazione dei blocchi. La maggior parte dei «cavatori» vende i blocchi franco cava a commercianti e/o a segherie esterne; le segherie in zona infatti sono più numerose delle cave ed insistono anche su comuni limitrofi a quelli estrattivi. Oggi il mercato, oltre che nazionale, è prevalentemente internazionale (sia europeo che extraeuropeo).

2. Travertino

È una roccia carbonatica derivante da depositi sedimentari continentali in acque poco profonde e collegate a fenomeni di tipo idrotermale.

Destinazione d'uso e mercato del materiale

Tra le pietre ornamentali, il travertino romano (*lapis tiburtinus*), rappresenta una delle realtà più antiche e conosciute del mondo. Trasportato originariamente (III-II secolo a.C.) su via d'acqua (fiume Aniene e fiume Tevere), successivamente via terra, ha dato origine a complessi monumentali ed architettonici famosissimi, ed è stato testimone della storia di Roma (vedi il Colosseo, la Basilica di S. Pietro, la Fontana di Trevi ed opere architettoniche più recenti nel quartiere Eur ecc.). In Provincia di Latina, è presente una cava di travertino autorizzata, con annesso laboratorio, a Cisterna di Latina.

3. Argilla

L'argilla è un materiale di origine sedimentaria, formato da particelle molto minute e da costituenti particolari come i minerali argillosi. È ampiamente diffusa in tutta la regione.

Destinazione d'uso e mercato del materiale

La caratteristica principale delle argille, per la loro costituzione chimico fisica, è quella di acquisire una certa plasticità se impastate con acqua. Con la cottura ad alta temperatura, l'argilla indurisce formando una massa porosa, compatta, molto resistente. Su tali caratteristiche è basato il prevalente utilizzo per la fabbricazione dei mattoni e degli altri prodotti laterizi, noto sin dall'antichità ed utilizzato nella costruzione di edifici e città da tempo remoto. Connessa alla cava di argilla vi è solitamente una fornace o meglio spesso la fornace sorge lì dove c'è la cava di argilla.

4. Sabbia silicea

La sabbia silicea è un materiale sciolto, particolarmente ricco di silice, derivante da depositi dunari antichi o recenti (Duna Rossa Pontina). Nel Lazio, ma si può dire in tutto il centro Italia, l'unico giacimento sfruttato su scala industriale è quello di Priverno (LT).

Destinazione d'uso e mercato del materiale

Le sabbie silicee, previo trattamento in complessi e sofisticati impianti, hanno un utilizzo esclusivamente in campo industriale nei seguenti settori di produzione:

- industria del vetro;
- industria della ceramica;
- industria fusoria per getti in ghisa;

- abrasivi;
- industria del cemento.

Data la peculiarità del prodotto, la realtà e la limitatezza delle riserve, il mercato è nazionale.

5. Calcare

Il calcare è una roccia sedimentaria formata essenzialmente da Calcite (CaCO_3) avente origine legata a fenomeni di deposizione chimica o organogena. Estesi affioramenti di calcare sono presenti nella Provincia di Latina.

Destinazione d'uso e mercato del materiale

È un materiale avente una notevole molteplicità di utilizzi. Esso è utilizzato non solo come materiale per l'industria edile/stradale ma anche come materiale industriale.

Settore Edile / Stradale

- sabbia, ghiaia, pietrischi (per l'edilizia)
- graniglie (per usi stradali)
- ballast ferroviario
- pietrischi e graniglia per conglomerati cementizi e bituminosi
- industria dei prefabbricati in cls (blocchi, marmette, strutture prefabbricate in c.a.)
- intonaci premiscelati
- blocchi da scogliera

Il suo mercato è essenzialmente di tipo sovracomunale; in alcuni casi (come per il ballast ferroviario, i blocchi da scogliera, l'industria dei prefabbricati, intonaci premiscelati) regionale o interregionale.

Materia prima per uso industriale

Qualora si abbiano elevati tenori di CaCO_3 il calcare diventa materia prima per diversificati usi industriali come:

- industria della calce
- industria alimentare (zuccherifici)
- micronizzati ad alto tenore di CaCO_3 per l'Industria della gomma, vernici, carta, vetro, materie plastiche, farmaceutica

In questi casi il mercato è regionale ed interregionale.

Le pezzature usualmente prodotte e commercializzate sono:

- misto macinato o sabbia fine (0 ÷ 3 mm)
- sabbia (3 ÷ 5 mm)
- graniglia (5 ÷ 7 mm)
- pietrisco o breccia n. 1 (7 ÷ 12 mm) (10 ÷ 15 mm)

pietrisco o breccia n. 2 (12 ÷ 24 mm) (15 ÷ 25 mm)
pietrisco o breccia n. 3 (24 ÷ 35 mm)
pietrisco (40 ÷ 70 mm)
stabilizzato (0 ÷ 30 mm)
misto fronte (tout-venant)
massi da scogliera

6. Pozzolana

La pozzolana è una roccia piroclastica sciolta (di origine vulcanica) nota fin dall'antichità (i romani ne hanno fatto grande uso) per il confezionamento di malte aventi elevate proprietà idrauliche. Il materiale è presente anche in Provincia di Latina.

Destinazione d'uso e mercato del materiale

Il materiale viene oggi utilizzato prevalentemente per l'edilizia sia privata che pubblica, per opere stradali e come materia prima per uso industriale.

Settore Edile / Stradale

- materia prima per il confezionamento di malte pozzolaniche unitamente alla calce grassa per l'edilizia (utilizzo da più di 2000 anni) con spiccate proprietà idrauliche;
- rilevati stradali;
- manutenzione strade interpoderali/comunali;
- riempimento di scavi/trincee/cavidotti.
- materia prima per uso industriale
- cemento pozzolanico
- intonaci premiscelati
- industria delle ceramiche

L'utilizzo più significativo riguarda l'uso delle pozzolane quale elemento indispensabile per la produzione di cemento pozzolanico. Tra i clienti principali di questo materiale vi sono infatti tutte le cementerie del centro Italia. Le pozzolane vengono inoltre utilizzate (previo ulteriore trattamento di vagliatura/selezione/additivazione) per molti intonaci pre-miscelati utilizzati sul mercato per opere di risanamento conservativo e nuove costruzioni. Nell'industria delle ceramiche (Sassuolo-Modena) la pozzolana viene utilizzata in piccole percentuali come materia prima ad alto contenuto in silice. Il mercato degli utilizzi edili/stradali è di tipo sovracomunale fino a provinciale mentre quello degli utilizzi industriali di tipo sovraregionale o nazionale. Le pezzature usualmente prodotte e commercializzate sono:

pozzolana fine (0 ÷ 12 mm)
granello di pozzolana (12 ÷ 24 mm)

cretone (> 24 mm) (24 ÷ 38 mm)

pozzolana grezza

7. Sabbia e ghiaia

Le sabbie e le ghiaie sono rocce di origine sedimentaria a granulometria varia di ambiente fluvio-palustre o di accumulo nel fondovalle dei corsi d'acqua che danno luogo a depositi alluvionali recenti. Trattasi in generale di ciottolame di varie dimensioni di natura prevalentemente calcarea e subordinariamente silicea che di solito si presenta misto a matrici sabbiose o limo-argillose.

Destinazione d'uso e mercato del materiale

Questo materiale è oggi utilizzato prevalentemente per l'edilizia sia privata che pubblica come inerte per malte e calcestruzzi e come materiale per opere stradali (sottofondi).Necessita quasi sempre di vagliatura ed in alcuni casi di sfangatura per la separazione delle parti fini limo-argillose. Il mercato, oltre che locale, è essenzialmente sovracomunale (in alcuni casi sovraprovinciale) ed è abbastanza connesso con l'andamento dell'edilizia.

USI RELATIVI

Conclusione del contratto

Il contratto di vendita di materiali inerti in genere si conclude verbalmente sulla base di un preventivo scritto o verbale predisposto dal venditore.

Tuttavia, in caso di richiesta di materiali particolari, o in grandi quantità, il contratto viene concluso per iscritto con la firma dell'acquirente su preventivo formulato dal venditore.

Modalità di consegna

I materiali inerti sono consegnati "franco partenza", cioè su automezzi forniti dal compratore il quale assume l'obbligo di spesa.

Qualora il compratore lo richieda, la merce viene fornita "franco destino"; il venditore si obbliga a consegnarla con mezzi propri o avvalendosi di ditte di trasporto, con rischio e spese a proprio carico; queste ultime saranno riversate al compratore tramite l'aumento del prezzo d'acquisto.

Unità di base di misurazione

L'unità di base di misurazione è il quintale o la tonnellata, senza distinzione di grandezza o pezzatura del materiale oggetto di vendita.

Modo di misurazione

Per pesare il materiale si utilizzano bilance elettroniche situate nello stabilimento del venditore, controllate e certificate periodicamente dall'ufficiale metrico. Può accadere che per avere una contro

prova della veridicità della pesata il carico può essere ri-controllato sulla bilancia del compratore; in caso di grosse difformità, oltre 3/4 %, si passerà ad una verifica congiunta delle bilance.

Requisiti della merce

Il materiale venduto deve corrispondere esattamente, come stabilito verbalmente o per iscritto, ai requisiti fisici/chimici ed alle dimensioni richieste dall'acquirente con l'ordinazione.

Pagamento

Il pagamento della merce avviene normalmente tramite ricevuta bancaria, oppure bonifico bancario, oppure ancora con rimessa diretta a 60 / 90 giorni fine mese; in casi specifici, quali nuovo cliente oppure piccole forniture, il venditore chiede di provvedere al pagamento in contanti contestualmente alla consegna dei materiali.

Prezzo

Il prezzo è riferito al quintale o alla tonnellata. Esso può rimanere fisso ed invariabile sino a tutta la durata della fornitura, pattuendolo verbalmente o per iscritto qualora ci fosse un contratto; può succedere che, su grosse e durature forniture, il venditore metta la clausola della indicizzazione del prezzo in concomitanza con l'aumento dei costi di produzione dovuti agli scostamenti verso l'alto del costo dell'energia elettrica, del personale (rinnovo contratto di lavoro), del gasolio per autotrazione; in questi casi il cliente può non accettare e quindi acquistare il materiale sino all'eventuale aumento del prezzo.

Rappresentanze commerciali

Per quanto concerne la vendita dei materiali inerti è molto raro che una azienda inserisca un rappresentante per permettere la conoscenza più approfondita di essa verso i clienti finali. Ciò è dovuto essenzialmente al fatto che di imprese esercenti in questo settore non ce ne sono moltissime ed esse sono tutte conosciute sul territorio comunale e provinciale e, quindi, nella stragrande maggioranza dei casi, si instaurano rapporti diretti tra clienti e fornitori.

Raggio d'azione di vendita

Tranne per pochissimi prodotti, vedi le sabbie silicee, nella maggior parte dei casi non è assolutamente conveniente percorrere centinaia e centinaia di chilometri per raggiungere un cliente, sicchè è preferibile servire questi ultimi in un raggio d'azione che non supera i 60 / 80 km di distanza: si tratta di materiale così detto povero, per il quale non c'è un grosso ricarico commerciale.

Reclami

E' possibile contestare il materiale, sulla base di difetti fisici/chimici o di dimensioni, entro 8 giorni dalla consegna e prima che venga miscelato con altre sostanze.

Qualora si riscontrasse una difformità continuata il cliente può sospendere l'acquisto del materiale inerte, riversando sul venditore gli aggravii dei costi che andrà a sostenere: tanto può anche essere inserito come clausola in un contratto d'acquisto antecedente l'inizio dei rapporti commerciali, indicando le percentuali da corrispondere per il risarcimento danni.

TITOLO VI

CREDITO BANCARIO

PREFAZIONE

In ambito bancario e finanziario i ripetuti interventi di natura normativa, sia da legislazione nazionale che da fonte europea, oltre ai vari interventi di Banca d'Italia, non hanno lasciato molto spazio agli usi normativi intesi come ripetizione generale, uniforme, costante, frequente di un determinato comportamento con la consapevolezza della giuridica doverosità della condotta tenuta.

Se invece si prendono in considerazione non gli usi normativi ma gli Usi c.d. Negoziali come definiti dall'art. 1340 c.c. si possono inserire nella Raccolta una serie di consuetudini di fonte negoziale idonee a rappresentare la prassi più consolidata posta in essere dagli istituti di credito, uniformemente estesa su un piano nazionale, escludendo di fatto l'esistenza di usi meramente locali.

Interessi di conto corrente e depositi

Per gli interessi di conto corrente e deposito i rapporti di dare ed avere relativi al conto, sia esso debitore o creditore, vengono regolati con identica periodicità, indicata nei fogli informativi riportanti le clausole contrattuali, portando in conto, con valuta "data di regolamento" dell'operazione (normalmente con scadenza trimestrale), gli interessi, le commissioni, le spese non ancora addebitate ed applicando, nei tempi e con le modalità di legge, le trattenute fiscali,

Il saldo del conto risultante dalla chiusura contabile periodica, effettuata indicando anche le poste sopraindicate, produce interessi secondo le stesse modalità.

Modalità contabili per il calcolo degli interessi

Nel calcolo degli interessi di frazione d'anno sui mutui e nel calcolo degli interessi a carico della clientela nelle operazioni bancarie in genere, le banche computano i giorni secondo l'anno civile. Pertanto il divisore fisso applicato è 365 gg.

Termine di recesso dal contratto per aperture di credito (art 1845 c.c. e 1855 c.c.)

Le banche si riservano la facoltà di recedere in qualsiasi momento, anche con comunicazione verbale, dall'apertura di credito, ancorchè concessa a tempo determinato., nonchè sospenderla, con preavviso anche di un solo giorno (normalmente da 2 a 10 gg.). Qualora il cliente rivesta la qualità di consumatore ai sensi dell'art. 1469 bis, comma 2 c.c., la banca ha facoltà di recedere dall'apertura di credito a tempo indeterminato, di ridurla o di sospenderla con effetto immediato al ricorrere di un giustificato motivo, ovvero con un preavviso di 15 giorni. Nel caso di apertura di credito a tempo determinato la banca ha la facoltà di recedere, di ridurre o di sospendere con effetto immediato l'affidamento al ricorrere di una giusta causa.

Operazioni di credito documentario

Gli Istituti e le Aziende di credito nelle operazioni di credito documentario, prevalentemente utilizzate nei rapporti internazionali, si attengono, ai sensi degli artt. 1527 e 1530 c.c., alle “Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari” ed alle “Norme ed usi uniformi relativi agli incassi documentari accertati dalla Camera di Commercio Internazionale”,

Pagamento del prezzo nella vendita contro documenti (art. 1528 c.c.)

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

Se il pagamento di cui sopra deve avvenire a mezzo Istituti od Aziende di Credito, i documenti devono essere presentati alla Banca incaricata, durante l’orario di apertura degli sportelli che ne verificano la regolarità formale.

Pagamento diretto del compratore dopo il rifiuto opposto dalle banche, all’atto della presentazione dei documenti secondo le forme d’uso (art.1530 c.c.)

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.

Contratto di conto corrente

a) misura degli interessi

Quando la misura degli interessi non è stata pattuita, le banche conteggiano gli stessi in conformità alle condizioni e norme che regolano le operazioni e servizi bancari pubblicizzati. La trasparenza e pubblicità delle condizioni applicate deve avvenire tramite affissione, nei locali aperti al pubblico della banca e delle proprie filiali, di tutte le condizioni economiche relative alle operazioni e servizi offerti. Per le operazioni di finanziamento deve essere pubblicizzato anche l’indicatore sintetico di costo (ISC).

Nei contratti di conto corrente e di deposito può essere presente la clausola che prevede facoltà per la Banca di modificare unilateralmente le condizioni, qualora vi sia un giustificato motivo. Le variazioni dovrebbero essere notificate direttamente al cliente tramite invio documento scritto con un preavviso di almeno 30 gg. Rispetto alla variazione. Al cliente deve essere accordata facoltà di recesso dal contratto, a fronte di tale comunicazione, senza penali, entro 60 gg.

b) approvazione conto corrente

La banca è tenuta, anche se non vi sono variazioni, ad inviare periodicamente al cliente, almeno una volta l’anno, il documento di sintesi contenente le principali condizioni economiche che regolano il contratto. Questo avviene normalmente in occasione invio estratto conto di fine anno.

L'estratto conto è contestabile entro 60 giorni dal suo ricevimento, decorsi i quali per legge si intende approvato. Fatto salvo quanto previsto dall'art. 1832 c.c. per cui il termine di decadenza si estende a mesi 6 nei casi di errori scritturazione, calcolo, omissioni e duplicazioni. Addirittura per errori sostanziali, il termine può arrivare anche a 10 anni (come da sentenze Cassazione civile 8989/97 e 10185/94).

c) accrediti salvo buon fine.

L'importo degli assegni bancari, circolari, vaglia ed altri titoli similari è accreditato con riserva di verifica e salvo buon fine e non è disponibile prima che le banche ne abbiano effettuato l'incasso. La valuta applicata all'accREDITAMENTO determina unicamente la decorrenza degli interessi senza conferire ai correntisti alcun diritto circa la disponibilità dell'importo.

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

In caso di mancato incasso, alle banche spettano tutti i diritti e le azioni compresi quelli di cui all'art. 1829 c.c.

Tali previsioni si applicano anche nel caso di effetti, ricevute e documenti similari accreditati con riserva di salvo buon fine.

Gli assegni pagati dalle banche vengono addebitati sul conto corrente con valuta data di emissione, imputando gli interessi nella misura pattuita ed indicata ai sensi dell'art. 117 del D. Lgs 385/83.

Depositi di titoli a custodia ed in amministrazione (art. 1838, comma secondo, c.c.)

Le banche svolgono il servizio di deposito a custodia e/o amministrazione di titoli di credito e di strumenti finanziari; tra gli strumenti finanziari oggetto del servizio sono ricompresi anche quelli dematerializzati, ai sensi del Titolo V del D. Lgs. 24/6/98 n. 213 e relativa normativa di attuazione. Quando il servizio attiene a strumenti finanziari dematerializzati, esso si esplica in regime di gestione accentrata attraverso appositi conti di seguito denominati indifferentemente depositi.

Le banche custodiscono i titoli cartacei e mantengono la registrazione contabile dei titoli dematerializzati esigono gli interessi ed i dividendi, verificano i sorteggi per l'attribuzione dei premi o per il rimborso del capitale, curano la riscossione per conto dei depositanti ed il rinnovo del foglio cedole ed in generale provvedono alla normale tutela dei diritti inerenti i titoli stessi.

Le banche non inviano ai depositanti gli avvisi di convocazione di assemblea della società i cui titoli azionari sono immessi in deposito, se non ne hanno avuto espressa singola richiesta, inoltrata in forma scritta.

Nel caso dell'esercizio del diritto di opzione, conversione dei titoli o versamento dei decimi, le banche chiedono istruzioni ai depositanti e provvedono all'esecuzione dell'operazione soltanto a seguito di ordine scritto e previo versamento dei fondi occorrenti. In mancanza di istruzioni in tempo utile, le banche depositarie curano la vendita dei diritti di opzione per conto dei depositanti.

Nei depositi di titoli a custodia ed amministrazione le banche percepiscono i diritti di custodia, le commissioni e le spese così come pattuito ai sensi art .117 del D.Lgs. 385/93.(T.U. Leggi in materia bancaria e creditizia).

Anticipazione bancaria (artt. 1846-1851 c.c.)

L'anticipazione bancaria si distingue dall'apertura di credito in quanto l'importo messo a disposizione è direttamente correlato al valore del bene costituito in garanzia (anticipazione in c/c garantita da titoli od anticipazione su pegno di merce e/o documenti rappresentativi della merce)

Le banche che concedono un prestito su merci date in pegno richiedono obbligatoriamente l'assicurazione delle merci stesse.. Quando all'assicurazione provvede direttamente la banca, questa si regola caso per caso in relazione alla natura dei beni, alla condizione, al luogo della conservazione delle merci ecc.

Se il valore dei beni dati in garanzia dell'anticipazione bancaria , siano essi titoli o merci, diminuisce di un decimo o più rispetto al valore originario al momento della stipula del contratto, le banche, anche ai sensi art 1850 c.c. usano accordare per il reintegro della garanzia un termine di cinque giorni oltre il quale la banca ha diritto di far vendere, senz'altro preavviso il pegno.

Parametri di riferimento per i mutui ipotecari: Euribor ed IRS

L'Euribor (acronimo di Euro Inter Bank Offered Rate) è il tasso di interesse medio delle transazioni finanziarie in Euro tra le principali banche. La nascita dell'Euribor è avvenuta contestualmente a quella dell'Euro, nel 1999. Essendo un indicatore molto affidabile del costo del denaro a breve termine è usato come tasso base per calcolare gli interessi nei mutui a tasso variabile.

L'IRS(Eurirs) (acronimo di Interest Rate Swap) e' il tasso cui fanno riferimento le banche per fissare il costo dei mutui a tasso fisso.

L'origine di detto indicatore va ricercata, come indica il nome, dai contratti di swap (strumenti derivati) conclusi sui tassi. L'entità dell'IRS varia in funzione del periodo coinvolto. Un mutuo a tasso fisso prende in considerazione un irs di durata analoga a quella del mutuo.

Interessi di mora su rate scadute di mutui e finanziamenti

Nel caso di mancato pagamento alla scadenza di quanto dovuto dal debitore per capitale, interessi ed accessori, le banche percepiscono, su tutte le somme rimaste insolute, gli interessi di mora contrattualmente previsti a decorrere dal giorno di scadenza fino al giorno della valuta del pagamento effettuato.

In caso di mancato ritardato pagamento di una rata il debitore può essere dichiarato moroso.

Due sono gli elementi costitutivi la mora:

imputabilità del ritardo al debitore

costituzione in mora, ossia atto formale con il quale il creditore richiede al debitore l'adempimento.

La banca può invocare, come causa di risoluzione del contratto di mutuo, il ritardato pagamento delle rate che si sia verificato per almeno sette volte, anche non consecutive. Ritardato pagamento è quello effettuato tra il 30° ed il 180° giorno dalla scadenza della rata.

Sconto bancario

Il netto ricavo delle operazioni di sconto è messo a disposizione del cedente, mediante accredito in conto corrente.

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.

Fondi a disposizione – Significato bancario

Le espressioni “fondi a disposizione” o “somme a disposizione” stanno ad indicare somme tenute a disposizione di terzi e giacenti presso gli Istituti od Aziende di Credito in attesa di ritiro da parte dei beneficiari.(ad esempio bonifici pervenuti senza indicazione causale valutaria). Dette somme sono infruttifere.

Esecuzione di incarichi ricevuti dalle banche (art. 1856 c.c.)

Gli incarichi che le banche operanti in Italia ricevono dall'estero sono regolati dalla Legge italiana.

MIFID – direttiva Europea 2004/39/CE

La direttiva in oggetto in vigore in Italia dal 1.11.2007, meglio nota come MIFID (acronimo di Market in Financial Instrument Directive) si pone l'obiettivo di una migliore tutela investitori clienti. Per quanto riguarda la clientela Retail le banche attraverso apposito questionario, dal cliente sottoscritto, definiscono il profilo di propensione/capacità di rischio finanziario dello stesso; viene valutata la conoscenza di ogni singola tipologia di prodotti, gli obiettivi di investimento, la situazione patrimoniale, la propensione al rischio.

TITOLO VII – ALTRI USI

Capitolo 1

USI MARITTIMI

La legge 28 gennaio 1994 n.84 sul riordino della legislazione in materia portuale e le successive integrazioni hanno modificato e codificato ampiamente gli usi marittimi riguardanti le operazioni portuali, la navigazione, la sosta e gli accosti .

PORTI ED ACCOSTI

Nella provincia di Latina esistono i seguenti porti con i relativi accosti:

GAETA

- 1) “Pontile petroli” per l’attracco di tutte le petroliere;
- 2) Molo Salvo D’Acquisto Nuovo banchina commerciale per navi mercantili;
- 3) Banchina “Nicola Cicconardi” per navi mercantili;
- 4) Banchina “Riva” per navi mercantili;
- 5) “Porto Salvo” per motopescherecci locali;
- 6) “Banchina Caboto” per navi passeggeri e unità da diporto in transito;
- 7) Porto “Flavio Gioia” per naviglio turistico;
- 8) Porto S. Maria per imbarcazioni da diporto;
- 9) Porticciolo Calegna per piccole imbarcazioni.

FORMIA

- 1) Banchina Azzurra per l’attracco di traghetti ed aliscafi di linea per le isole pontine, motopescherecci e mezzi militari;
- 2) Molo “Amerigo Vespucci” per l’attracco di navi mercantili, motopescherecci, mezzi militari;
- 3) Darsena “La Quercia” per l’attracco di barche da pesca di piccolo tonnellaggio;
- 4) Porticciolo turistico “Caposele” per l’attracco esclusivamente di natanti da diporto ed imbarcazioni di modesto tonnellaggio e pescaggio;
- 5) Torre di Mola per piccole imbarcazioni da diporto;
- 6) Porto Nuovo attracco ADG pontili piccole imbarcazioni da diporto;
- 7) Porto di Scauri darsena “Flying” per l’ormeggio di piccole imbarcazioni da diporto e da pesca;
- 8) Porticciolo di Gianola riserva naturale.

TERRACINA

- 1) “Molo Gregoriano” per l’attracco delle navi di linea da/per le isole pontine aventi lunghezza non superiore a ml.50, e di unità da diporto in transito durante il periodo estivo fino a 24 ore di sosta;
- 2) “Darsena Levante” per l’attracco di piccole imbarcazioni da pesca;
- 3) “Banchina Canale” per motopescherecci, naviglio minore da pesca e piccole imbarcazioni da diporto;
- 4) “Vecchia Darsena” per l’ormeggio di mezzi militari e di piccole imbarcazioni da diporto e, comunque, di lunghezza f.t. non superiore a ml.7,5;
- 5) Porto Canale “Badino” per l’ormeggio di piccole imbarcazioni da diporto e pesca;
- 6) Porto sul fiume Sisto per l’ormeggio di piccole imbarcazioni da diporto e pesca.

SPERLONGA

- 1) Porticciolo per unità da diporto di lunghezza f.t. non superiore a ml.10 e piccole imbarcazioni da pesca di medio pescaggio;
- 2) Porto canale Rio Claro (Torre S.ta Anastasia) per piccole unità da diporto e pesca.

SAN FELICE CIRCEO

- 1) Porto turistico per naviglio da diporto, pesca e trasporto passeggeri per Ponza;
- 2) Darsena “Neanderthal” per piccole imbarcazioni da diporto;
- 3) Darsena “La Stiva” per piccole imbarcazioni da diporto.

Lo sbarco delle merci dalle imbarcazioni da pesca viene effettuato dal personale di bordo.

SABAUDIA

Porto per piccole imbarcazioni da diporto con accesso dal canale presso Torre Paola, che immette nel lago di Sabaudia, sede di vari clubs nautici sportivi.

RIO MARTINO

Porto canale per piccole unità da diporto e pesca.

FOCE VERDE

Porto canale allo sbocco del canale Moscarello per piccole unità da diporto e pesca.

ISOLA DI PONZA

- 1) Banchina Punta Bianca per l’attracco navi di linea per Formia, Terracina e Anzio;
- 2) Molo Musco per l’attracco navi di linea per Formia, Terracina e Anzio e imbarcazioni da diporto;
- 3) Molo di Fazio riservato esclusivamente per l’attracco di motopescherecci locali;

- 4) Scogliera flangiflutti per l'attracco di navi cisterna per il trasporto e rifornimento d'acqua nell'isola;
- 5) Banchina Nuova per il rifornimento di carburante di piccole imbarcazioni da diporto;
- 6) Scalo Mamozio per attracco di unità da noleggio e locazione;
- 7) Molo Cala Feola per l'attracco di piccole imbarcazioni da pesca e da diporto;
- 8) Banchina Caletta per l'attracco di piccoli natanti.

Le operazioni di carico e scarico delle navi che approdano alle banchine vengono eseguite con i mezzi di bordo dal personale delle navi stesse o dal personale della ditta interessata. Anche per i pescherecci locali lo scarico della merce viene effettuato dal personale di bordo.

Nella stagione estiva i diportisti trovano ormeggio in rada.

ISOLA DI VENTOTENE

- 1) Porto per l'attracco di navi di linea, naviglio da diporto e pesca.
- 2) Porto romano, per l'ormeggio delle imbarcazioni delle autorità marittime, naviglio da diporto e pesca.

REGOLAMENTI

Il Comandante o l'armatore ovvero il raccomandatario marittimo, prima che la nave giunga in rada, presenta la richiesta di approdo nelle modalità previste dal regolamento degli accosti. La richiesta di approdo contiene tutta una serie d'informazioni inerenti la nave:

ETA, numero IMO, nominativo internazionale d'iscrizione e di provenienza, lunghezza, larghezza, pescaggio, armatore, carico presente a bordo e quello che dovrà caricare o scaricare, ecc..

L'intera disciplina degli ormeggi è regolata dall'ordinanza del Comandante del porto che approva e rende esecutivo il regolamento degli accosti.

Le navi in navigazione internazionale devono obbligatoriamente essere munite del certificato di gestione della "Sicurezza" e devono presentare agli uffici competenti, almeno 24 ore prima dell'arrivo, la dichiarazione di "Security" unitamente .

Una volta che la nave è ormeggiata in porto il comandante della nave presenta all'Autorità Marittima, anche tramite il proprio raccomandatario marittimo, le dichiarazioni IMO (ex art. 179 del codice della navigazione).

Per esercitare la professione di raccomandatario marittimo è necessaria l'abilitazione prevista dalla Legge 4 aprile 1977 n. 135 e la relativa iscrizione nell'elenco della provincia.

Prima di iniziare qualsiasi operazione, il comando di bordo deve ottemperare alle formalità portuali, sanitarie e di polizia previste dalle disposizioni di legge vigenti.

Nessuna operazione d'imbarco o di sbarco o trasbordo di merce viene eseguita senza il preventivo permesso della Dogana che lo concede dopo la presentazione dei documenti prescritti. Sono escluse le navi ed i traghetti in servizio di linea regolare tra i porti nazionali.

La navigazione da diporto e noleggio è regolamentata dal Decreto Ministeriale 29 Luglio 2008 nr. 146.

SERVIZI TECNICI NAUTICI

Nei porti principali le manovre di entrata, ormeggio, disormeggio, spostamento ed uscita delle navi sono eseguite, laddove previsto dai regolamenti, con l'ausilio dei piloti, degli ormeggiatori ed eventualmente dei rimorchiatori. La regolamentazione dei servizi tecnici nautici è demandata alle Capitanerie di Porto.

NOLI

Per nolo s'intende il prezzo convenuto fra l'armatore della nave ed il noleggiatore per effettuare il trasporto delle merci da un porto all'altro sia estero che nazionale. Il mercato dei noli è regolato dai contratti stipulati ed è soggetto a continue variazioni.

Il nolo per carichi completi o parziali, a meno di clausole specifiche previste nei contratti, viene di solito regolato prima dell'apertura delle stive e/o della riconsegna del carico.

In caso di mancato pagamento, l'armatore può procedere allo sbarco della merce in custodia presso il porto, fino al ricevimento dell'importo dovuto, con spese a carico del ricevitore.

Con la clausola del "cancello" si specifica il termine entro il quale la nave deve trovarsi nel porto stabilito. Trascorso tale termine il noleggiatore può rifiutare di caricare, ma non può chiedere risarcimento danni o altre spese. Per le merci in partenza il cambio è quello del giorno in cui è stato completato il carico, ovvero eseguite le formalità doganali di esportazione.

La nave è condotta dal pilota del porto nel punto richiesto dal ricevitore che ne ha preventivamente ottenuto l'autorizzazione dall'Autorità Portuale o Marittima.

A meno di clausole contrarie il pilota di porto ha l'obbligo di accettare le richieste di spostamento da un accosto all'altro nell'ambito delle zone lavorative normali purché il nuovo ormeggio non pregiudichi la sicurezza della nave. Le relative spese di spostamento da un accosto all'altro sono a carico di chi ne ha fatto richiesta.

La nave deve dichiararsi pronta alle operazioni di sbarco ed imbarco mediante comunicazione scritta (lettera di prontezza) che deve essere ricevuta ed accettata dal caricatore o ricevitore secondo i termini previsti dal contratto di noleggio.

La maggior parte dei contratti prevede che la lettera di prontezza venga presentata durante le ore d'ufficio 8,00/12,00 – 13,00/17,00 dal lunedì al venerdì. A seconda della tipologia di

merce da imbarcare o sbarcare possono essere stipulati contratti che prevedono orari differenti specificati con clausole appropriate.

In ogni caso il ricevitore deve trovare la nave già ammessa a libera pratica e per la parte che lo riguarda pronta per le operazioni richieste nel luogo d'ormeggio assegnatogli.

Per ottenere la consegna della merce da parte della nave, il ricevitore deve presentare al Capitano o al suo agente l'originale della polizza di carico debitamente girato o in mancanza la fideiussione bancaria sostitutiva.

Con il termine "stallie" s'intende il periodo di tempo a disposizione del caricatore per l'imbarco o del ricevitore per lo sbarco delle merci secondo il contratto stipulato tra le parti. La giornata di stallia è quella composta di 24 ore consecutive in cui debbono compiersi le operazioni di carico e scarico. Le stallie decorrono a partire dal primo turno feriale lavorativo successivo alla dichiarazione di prontezza della nave e si interrompono durante i giorni festivi o non lavorativi. Esaurito il termine delle stallie, è generalmente previsto dal contratto un ulteriore periodo di tempo per completare il carico e lo scarico delle merci con diritto ad indennità a favore della nave.

Questo ulteriore periodo di tempo prende la denominazione di "controstallie" le quali sono regolate dal contratto di noleggio.

Le giornate di controstallie sono di 24 ore consecutive senza alcuna interruzione e l'ultimo giorno viene calcolato in ore consumate.

LAVORO PORTUALE E TARIFFE

Nei porti della provincia si usano considerare lavorativi tutti i giorni, tempo e mare permettendo, che non siano riconosciuti legalmente festivi, ossia quelli determinati dal calendario civile oltre quello in cui ricorre la festa del patrono della città nella cui circoscrizione trovasi il porto e la rada. In caso di merci o carichi particolari possono essere utilizzati anche i giorni festivi.

Per le condizioni atmosferiche fanno fede le registrazioni tenute dalle capitanerie di porto e dagli uffici marittimi le quali servono, altresì, per le interruzioni di lavoro dovute alle piogge, mare agitato o maltempo.

Le operazioni portuali sono il carico, lo scarico ed il trasbordo delle merci e di ogni altro materiale svolte nell'ambito portuale ed eseguite con i mezzi di bordo o mediante attrezzi meccanici di imprese portuali autorizzate. Sono servizi portuali le prestazioni specialistiche, complementari e accessorie al ciclo delle operazioni portuali. Con la legge 30 giugno 2000 n. 186 e relativo Decreto Ministeriale del 6 febbraio 2001 nr. 132 viene individuata dalle Autorità Portuali o Marittime l'impresa per la fornitura delle operazioni e dei servizi portuali regolamentati dal Decreto Ministeriale del 31 marzo 1995 n° 585. Tali operazioni sono

disciplinate dalle Autorità Portuali o Marittime che ne vigilano l'espletamento da parte delle imprese che sono iscritte in apposito registro e soggette al pagamento di un canone annuo e alla prestazione di una cauzione.

L'orario di lavoro è così distinto:

- a) turni normali (8,00/12,00 - 13,00/17,00)
- b) turni continui (7,00/13,30 - 13,30/20,00)
- e) a richiesta, e salvo disponibilità, turni in orari diversi.

Per il lavoro svolto negli orari 20,00/13,30 e 1,30/7,00 nonché nei giorni festivi, per particolari esigenze si applicano le maggiorazioni previste dal CCNL imprese imbarchi e sbarchi.

Sono prese in considerazione le seguenti variabili alle quali sono applicate le rispettive maggiorazioni che oscillano dal 25% al 100%:

- 1) lavoro straordinario diurno feriale;
- 2) lavoro straordinario notturno;
- 3) lavoro straordinario festivo;
- 4) lavoro straordinario notturno festivo;
- 5) lavoro nei giorni considerati festivi;
- 6) lavoro notturno in giornate di festività nazionali ed infrasettimanali e notti del sabato e delle domeniche;
- 7) lavoro straordinario nel pomeriggio del sabato;
- 8) chiamate anticipate rispetto al normale inizio dell'orario di lavoro.

Nelle tariffe per turno, nel caso di lavoro straordinario "per nave a finire", si applica, sull'impiego dei mezzi meccanici, il costo orario

Gli utenti che intendono presentare richiesta delle suddette prestazioni devono indicare, in apposito modello, l'intestatario della fattura, le presumibili tonnellate da imbarcare e/o sbarcare ed entro e non oltre le 48 ore successive al termine delle operazioni devono, altresì, comunicare l'effettivo tonnellaggio della merce maneggiata. Le richieste di "mani di lavoro" devono essere presentate:

- entro le ore 17,00 del giorno precedente, per tutti i giorni lavorativi dal martedì al venerdì con decorrenza delle stallie dalle ore 8,00.
- entro le ore 11,00 del Sabato per il giorno lavorativo del lunedì.
- entro le ore 17,00 del giorno precedente per il lavoro a turno antimeridiano 8,00/14,30.
- entro le ore 9,00 del giorno stesso per il lavoro a turno pomeridiano 13,30/20,00. In caso di merci deperibili o di navi con contratti di linea sono previsti i turni continuativi. Per i ricevitori di carichi completi sono previsti turni continuativi e 2 ore per "navi a finire".

La disdetta della richiesta deve essere presentata entro un'ora dall'inizio del turno stesso di lavoro.

La mancata comunicazione di disdetta entro i termini comporta l'applicazione dell'inoperosità per l'orario richiesto.

In caso di pioggia o tempo avverso, qualora non sia possibile operare in condizioni di sicurezza, il lavoro è sospeso senza alcun addebito all'impresa.

Per ogni "mano di lavoro" richiesta, il servizio dell'impresa osserva per l'assegnazione giornaliera il seguente ordine di precedenza:

a) assegnazione prioritaria alle navi prima giunte nel porto; quando vi siano due navi all'ormeggio, il numero delle "mani di lavoro" è suddiviso in porzioni uguali.

b) la precedenza è accordata alle navi che lavorano in turno continuo rispetto alle navi che lavorano in orario normale.

c) quando non si possono applicare i criteri di priorità di cui ai precedenti punti e sussiste concorso nelle richieste, la precedenza è assegnata alla nave che debba concludere le operazioni in minor tempo di lavoro.

d) nel caso di contemporanea presenza di più ricevitori o caricatori, il punto d'ormeggio è stabilito dal ricevitore o caricatore della maggiore quantità di carico. In ogni caso, nessun riconoscimento d'indennizzo o di danno è ammesso per mancata assegnazione di "mani di lavoro".

L'evasione delle richieste può essere negata agli utenti che abbiano contravvenuto le suddette norme o che si siano resi morosi in precedenza nei confronti dell'impresa.

L'impresa, sentite le ragioni dell'utente, si riserva la facoltà in merito al diniego, alla sospensione e alla revoca dell'uso dei mezzi meccanici assegnati, qualora risulti che il carico, per la sua composizione o la nave per l'esistenza di impedimenti nella stiva o per la sua struttura interna, si trovi in condizioni non denunciate all'atto della presentazione della richiesta o comunque tali da rendere difficili o disagiate le operazioni da compiere.

In ogni caso ed una volta sciolte le riserve di cui sopra la prosecuzione delle operazioni può essere realizzata concordando una maggiorazione tariffaria.

L'impresa si riserva il diritto di richiedere idonea documentazione ufficiale relativa ai quantitativi di merce imbarcata / sbarcata.

L'impresa non si assume alcuna responsabilità per danni o ritardi derivanti da agitazioni sindacali, da guasti meccanici alle attrezzature orizzontali o verticali in sede di lavorazione o dalla mancata consegna entro i limiti prestabiliti dalla richiesta "mani di lavoro".

Nel caso specifico di scioperi dei lavoratori del settore o di altra categoria che influiscano sulla regolarità delle operazioni portuali, l'impresa non riconosce danni e indennità né per le giornate effettive di agitazione né per quelle successive necessarie per la normalizzazione della situazione.

Onde evitare rotture, danni, guasti, nonché ai fini della sicurezza, l'uso delle tramogge avviene esclusivamente sotto le autogrù della Società.

Sulle navi autoscaricanti, le tramogge vengono utilizzate quando la conduzione delle autogrù di bordo viene effettuato dal personale della Società.

Per le navi che hanno già iniziato nei porti di Gaeta e Formia le operazioni di carico e/o scarico di merce con un'impresa, qualora venga richiesto l'uso delle attrezzature e del personale di altra impresa per la continuazione delle operazioni, può essere richiesta una maggiorazione tariffaria fino al 40%.

I mezzi meccanici impiegati dalle imprese sono:

autogrù, carrelli elevatori, motopale, tramogge, motospazzatrici, motopompe, ecc. Le tariffe praticate sono a tonnellata e comunicate all'autorità portuale o marittima che ne vigila la corretta applicazione. Nel caso di merci non contemplate nel tariffario e/o in casi particolari da concordare si applica la tariffa "a giornata".

L'uso del mezzo meccanico deve comprendere anche l'impiego dell'operatore retribuito a parte con il riconoscimento di un'indennità di conduzione. Altre indennità previste per la mano d'opera sono:

- a) indennità di funzione per ogni lavoratore impiegato quale capo-squadra;
- b) indennità di polverosità per tutti i lavoratori avviati a lavoro;
- e) indennità di frigorifero per tutti i lavoratori avviati in stive frigorifero.

Altre tariffe riguardano l'utilizzo di attrezzature varie come i rulli per giornate di lavoro e i manicotti per nave.

Quando per modalità di lavoro o per caratteristiche del carico o per particolare impiego di mezzi si determina incertezza circa l'applicazione di una o di altra voce tariffaria, si applica la tariffa per la merce che presenta maggiori analogie o la tariffa "a giornata".

In caso di difficoltà nelle operazioni di imbarco/sbarco per insufficiente apertura dei boccaporti, per particolare tipologia della nave, ecc., la tariffa può essere maggiorata fino al 30% per il quantitativo movimentato. In caso di inoperosità è addebitata la tariffa oraria del costo industriale per tutto il periodo richiesto e non lavorato in presenza di cause non direttamente dipendenti dall'impresa.

Il tariffario di ciascuna impresa, depositato presso l'Autorità Portuale o la Capitaneria di Porto, contiene l'indicazione della resa per vetta; intendendo per "vetta" il numero di lavoratori e mezzi meccanici necessari per il carico o scarico di un tipo di merce, mentre per "resa" s'intende la quantità in tonnellate di merce caricata o scaricata nella giornata lavorativa di otto ore per "vetta".

La fatturazione è effettuata esclusivamente al presentatore della richiesta anche in ipotesi di uso della richiesta stessa da parte di più utenti.

E' cura del committente comunicare all'impresa gli eventuali altri utilizzatori della propria richiesta che non ne abbiano data comunicazione diretta.

Il pagamento delle fatture deve avvenire alla scadenza indicata nella ricevuta allegata alle stesse.

Per i ritardi nei pagamenti sono applicati interessi di mora.

Eventuali contestazioni circa i quantitativi o la qualità della merce indicati in fattura devono essere presentate entro i termini stabiliti nel contratto.

Decorso tale termine nessuna eccezione viene accolta (se riferita alle suddette motivazioni) e si ritiene definitivo l'importo esposto in fattura.

Gli utenti, che abbiano provveduto alla richiesta di "mani di lavoro", sono responsabili in solido con i rispettivi mandanti per il pagamento delle fatture emesse.

Le operazioni di carico e scarico dei traghetti per le isole vengono effettuate dal personale di bordo nei porti di Formia, Gaeta, Terracina e San Felice. In linea di massima gravano sul caricatore o ricevitore le spese relative alle operazioni di carico e scarico delle merci e sull'armatore quelle inerenti la nave, salvo diverse disposizioni contrattuali.

In particolare sono a carico della nave le spese relative ai diritti marittimi, tasse d'ancoraggio, spese doganali per arrivo e partenza delle navi fuori orario. Le spese di stivaggio e disstivaggio sono regolate dai contratti di noleggio e trasporto.

Lo scarico del pesce pescato dai natanti locali e l'imbarco delle provviste di bordo può essere eseguito dal personale della nave.

Nel porto di Gaeta la movimentazione dei prodotti petroliferi viene effettuato con i mezzi del locale deposito fino all'attacco delle manichette alle flange della nave.

Tutte le altre operazioni a bordo sono a cura e a carico della nave.

Sono a carico della nave le spese di pompaggio relative alla discarica, nonché i diritti marittimi, le tasse d'ancoraggio, di assistenza del rimorchiatore durante le operazioni di carico e scarico, di disormeggio, di ormeggio e tutte le altre spese, comprese quelle doganali.

Sono a carico del deposito le spese di assistenza e sorveglianza durante le operazioni di discarica, di mano d'opera per attacco e stacco manichette, di posizionamento e rimozione dei dispositivi antinquinamento, di vigilanza antincendio a cura dei VV.F.

Le operazioni di rifornimento carburanti sono eseguite presso gli impianti fissi, se presenti, ovvero a mezzo autobotti. In caso di rifornimento con autobotte, è necessaria l'assistenza a cura del personale del corpo dei VV.F..-

Per quant'altro non previsto si fa riferimento alle norme generali del Diritto Civile nonché a quelle relative all'ordinamento dei porti.

Per ogni azione il Foro competente è la Camera arbitrale della Camera di Commercio di Latina.

RESPONSABILITA' PER DANNI A TERZI

La responsabilità dell'impresa per danni a terzi è regolata dalle norme di diritto comune.

L'impresa risponde dei danni causati alle navi, ai galleggianti, ai veicoli, alle merci e alle cose, quando questi derivino esclusivamente da accertata negligenza o da colpa del proprio personale addetto alle operazioni.

Deve essere obbligatoriamente avanzata denuncia del danno medesimo, immediatamente dopo l'evento che lo ha causato e comunque in tempo utile per consentire i necessari accertamenti prima della partenza della nave o rimozione delle cose danneggiate.

In particolare l'impresa non risponde per danni provocati a persone, a veicoli ed a cose, quando si trovino a stazionare o a transitare in zone inibite al traffico per disposizioni delle Autorità portuali, o per ragioni estranee alle operazioni in corso di svolgimento od infine per motivi non giustificati.

L'impresa, all'inizio delle operazioni o nel corso delle medesime, può invitare gli interessati perché constatino le condizioni di difficoltà in cui si è costretti ad operare per lo svolgimento delle operazioni di imbarco/sbarco.

CALI

Per calo, in genere, s'intende la diminuzione di peso delle merci nel tempo, tenuto conto della loro natura e delle condizioni ambientali in cui esse vengono a trovarsi. Il calo può essere provocato anche dalle operazioni di carico, scarico, trasbordo, ecc. Generalmente nei contratti di vendita della merce viene tenuto conto degli eventuali cali cui essa va soggetta.

Per i prodotti petroliferi la quantità considerata per la determinazione dei cali di trasporto è quella accertata in contraddittorio con gli organi fiscali nei serbatoi a terra.

Per i prodotti inviati in cauzione ad altre raffinerie o depositi in genere, i cali rivestono carattere anche fiscale e non possono superare il 2% nel trasporto di benzine e l'1 % negli altri prodotti; eccedendo tali limiti, le Amministrazioni finanziarie richiedono il pagamento di tutti i diritti gravanti sull'eccedenza del calo.

Per alcuni prodotti petroliferi (gasolio da adibire a provvista di bordo o di motobarche da pesca), lasciati in deposito sotto vigilanza doganale, non vige il calo legale.

Capitolo 2

USI PUBBLICITARI

PUBBLICITÀ

Nozione ed ambito di applicazione

Per pubblicità si intende qualsiasi forma di comunicazione diffusa nell'esercizio di un'attività privata allo scopo di promuovere la conoscenza e la divulgazione di prodotti, idee, servizi del committente.

Principali forme di pubblicità

- A) Pubblicità "tabellare" (advertising);
- B) Promozioni ed incentivazioni;
- C) Sponsorizzazioni;
- D) Pubblicità diretta;
- E) Pubbliche relazioni;
- F) Presentazione ed informazione tecnico – scientifica del prodotto o del servizio (merchandising);
- G) Immagine coordinata di azienda (corporate image) o di prodotto (brand image).

Pubblicità "tabellare" (advertising) – Notizie.

Per pubblicità "tabellare" si intende qualsiasi forma di messaggio diffuso in modo specifico occupando uno "spazio", regolato da pattuizione, su mezzi (media) di comunicazione pubblica (radio, stampa, televisione, cinema).

Sono soggetti della pubblicità tabellare:

- a) i prodotti della pubblicità (Utenti);
- b) i gestori dei mezzi pubblicitari ed i loro concessionari;
- c) le agenzie ed i professionisti pubblicitari;
- d) le case di produzione di pubblicità audiovisiva;
- e) i fornitori (quali fotografi, illustratori, stampatori e quanti altri svolgono una attività direttamente alla realizzazione del messaggio).

Autodisciplina

Nell'elaborazione dei messaggi pubblicitari, gli operatori si uniformano alle regole dell'Autodisciplina Pubblicitaria, in vigore dal 1° maggio 1985 sottoscritte dalla Associazione Nazionale Imprese Pubblicità Audio-Visive, dalla Associazione Agenzie Pubblicità e Servizio Completo, dalla Federazione Italiana degli Editori dei Giornali, dalla Organizzazione Pubblicitaria Schermo, dalla Associazione Italiana delle Organizzazioni Professionali di Tecnica Pubblicitaria, dalla RAI, dalla SIPRA, dalla Associazione Italiana Tecnici Pubblicitari, dagli Utenti Pubblicità

Associati e dalla Unione Televisione Private aderenti all'I.A.P. (Istituto di autodisciplina pubblicitaria).

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.

Contratto di Agenzia Pubblicitaria

Con questo contratto l'Agenzia pubblicitaria assume l'incarico di pianificare, progettare e realizzare la pubblicità per il Committente/Utente o per i suoi prodotti/servizi/impresе verso un corrispettivo in denaro e per un periodo di tempo stabilito. Per l'esecuzione dell'incarico viene conferito all'agenzia un mandato senza rappresentanza se non espressamente conferita a compiere gli atti giuridici necessari nei confronti di terzi, in particolare con riferimento all'allestimento ed alla fornitura del materiale da diffondere, nonché all'acquisto di spazi e tempi sui mezzi.

Prestazioni dell'Agenzia

Sono prestazioni dell'Agenzia:

- l'analisi preliminare del mercato e del prodotto;
- la pianificazione dell'investimento pubblicitario sui messi giudicati idonei agli scopi prefissi;
- l'ideazione e la progettazione della comunicazione (strategia di comunicazione, testi e visualizzazione dei messaggi);
- le trattative con i fornitori (per l'acquisto di quanto necessario per realizzare la comunicazione pubblicitaria);
- le trattative con i mezzi (per l'acquisto degli "spazi" pubblicitari);
- i rapporti con i mezzi per la realizzazione della diffusione (cd.traffico);
- il controllo dell'esecuzione della pubblicità;
- il controllo delle fatturazioni dei mezzi e fornitori.

Per mezzo si intende il soggetto che diffonde la pubblicità.

Preventiva approvazione dell'Utente

Tutti gli aspetti di ideazione e progettazione della pubblicità devono essere sottoposti all'approvazione dell'Utente prima della fase produttiva esecutiva.

L'Utente potrà apportare variazioni successive, quantitative, qualitative e temporali, ma a suo carico saranno tutti i relativi costi e le eventuali penalità.

L'approvazione definitiva di un elaborato di qualsiasi genere da parte dell'utente solleva l'agenzia da ogni responsabilità per eventuali errori rilevati a posteriori.

Poteri dell'Agenzia

L'Agenzia conduce le trattative con i mezzi ed i fornitori anche quando l'Utente non le abbia conferito per iscritto il potere di rappresentanza per la stipula dei contratti.

Compenso dell'Agenzia

Il compenso assume di regola una delle seguenti forme:

- a) "a commissione" percentuale pari al 15% sull'importo globale della campagna pubblicitaria, al netto dell'I.V.A.;
- b) "a fee", cioè corrispettivo fisso nella misura pattuita dalle parti generalmente corrisposto in quote mensili, dall'utente stesso.

A tale forma di compenso si ricorre di solito per budget esegui.

Compenso del professionista

Le prestazioni tecniche di ideazione e programmazione delle campagne (testi, bozzetti, fotocomposizioni, fotografie, fotolito, sceneggiature, sponsorizzazioni, progettazioni di marchi e confezioni), dovranno essere preventivamente approvati dall'utente prima di entrare nella fase produttiva o esecutiva e i relativi costi preventivamente convenuti saranno a carico dell'utente.

Gare di Committenti privati

E' uso presso Committenti privati indire gare fra più Agenzie o Studi allo scopo di scegliere le proposte migliori. In ogni caso, i materiali e le idee dei partecipanti non dovranno essere resi pubblici, salvo diverso patto sottoscritto dai partecipanti stessi. I materiali saranno restituiti in buone condizioni ai partecipanti appena il Committente abbia fatto la sua scelta.

Ristorno

L'Agenzia già retribuita dall'Utente alla quale i mezzi o i loro concessionari riconoscano una commissione sui corrispettivi loro pagati dall'Utente per la diffusione della Pubblicità, ristorna, cioè, cioè accredita all'Utente stesso le commissioni che abbia ricevuto.

Esclusiva reciproca

In costanza di rapporto, l'Agenzia Pubblicitaria non assume contemporaneamente analoghi incarichi in favore di prodotti e servizi concorrenti diretti.

Segreto professionale

L'Agenzia ha l'obbligo di mantenere il segreto professionale sulle informazioni, notizie e dati sulla agenzia dell'Utente che abbia acquisito in occasione del rapporto.

Durata

Il contratto a termine, con durata stabilita dalle parti si rinnova tacitamente per uguale periodo in mancanza di disdetta con preavviso non inferiore a tre mesi se la durata del contratto è annuale, e non inferiore ad un mese se di durata minore, salvo diversa pattuizione.

Contratto per la “creazione” di opere pubblicitarie

Con il contratto per la “creazione” di opere pubblicitarie il Committente incarica il creativo (agenzia, studio grafico o professionista della comunicazione), di realizzare, dietro compenso un’opera artistica da utilizzare per la pubblicità.

Proprietà dei materiali

Tutto il materiale creativo ed esecutivo occorrente all’azione pubblicitaria resta di esclusiva proprietà e godimento del “creativo” (agenzia, studio grafico o professionista della comunicazione).

Quanto corrisposto dall’Utente infatti remunera la sola attività professionale per il periodo stabilito dalla parti, non il trasferimento dei diritti di utilizzazione e/o di proprietà di materiali, salvo espresso patto scritto.

Qualora l’Utente intenda utilizzare tale materiale anche dopo lo scioglimento del rapporto dovrà essere stabilito in accordo fra le parti, un ulteriore compenso.

Contratto per la produzione di films pubblicitari

Con il contratto per la produzione di films pubblicitari la Casa di Produzione si obbliga, organizzando mezzi e persone, a produrre ed a fornire al Committente un film pubblicitario, verso corrispettivo.

Prestazioni della Casa di Produzione

Sono prestazioni principali della Casa di Produzione:

- l’organizzazione della produzione;
- la realizzazione dei films pubblicitari;
- gli adempimenti tecnici, legali ed amministrativi per la programmazione e la diffusione dei films;
- la consegna del materiale ai mezzi (circuiti cinematografici ed emittenti televisive).

Organizzazione della produzione

L’organizzazione della produzione comprende: l’acquisizione e la retribuzione delle prestazioni del regista e del personale di ripresa (direttore di fotografia tecnici vari etc.etc.), l’acquisto dei diritti di utilizzazione delle musiche, l’acquisizione e la retribuzione dei vari interpreti.

Il soggetto e la sceneggiatura vengono solitamente forniti alla Casa di Produzione dal Committente.

Prestazioni del Committente

Con il pagamento del corrispettivo, il Committente acquisisce i diritti di utilizzazione pubblicitaria dei films.

Conservazione del materiale

La Casa di Produzione custodisce gratuitamente i negativi e i supporti originali (masters) dei film per un periodo di almeno tre anni dalla data della prima programmazione.

Contratto per le prestazioni dei modelli o degli interpreti

Con il contratto per le prestazioni dei modelli o interpreti questi si impegnano nei confronti del Committente, dietro corrispettivo, a prestare la propria attività per la realizzazione di materiale pubblicitario, consentendo la diffusione pubblicitaria della propria immagine o interpretazione. Generalmente il contratto prevede un termine di durata ed una limitazione di mezzi. In difetto di pattuizione circa modalità e limiti d'impiego, l'utilizzazione del materiale realizzato con la partecipazione del modello o interprete è estesa ad ogni utilizzazione pubblicitaria prevedibile. Generalmente il modello o interprete è tenuto a non prestarsi, per la durata della utilizzazione prevista, alla pubblicità di prodotti concorrenti. Negli altri casi l'eventuale esclusiva è convenuta tra le parti. Il Committente può risolvere il rapporto ove, per qualsiasi motivo anche non dipendente da fatto o colpa del modello o interprete, l'immagine si deteriorasse. La risoluzione del rapporto da parte del Committente non libera lo stesso dal pagamento del corrispettivo preventivamente pattuito se non conseguente a fatto o colpe del modello o interprete.

Contratti di diffusione pubblicitaria

Con il contratto di diffusione pubblicitaria a mezzo stampa (contratto di inserzione), l'editore o il concessionario di un quotidiano, periodico o altra pubblicazione si impegna, verso corrispettivo, a pubblicare (inserire) gli annunci pubblicitari del Committente su uno o più numeri della testata.

Con il contratto di diffusione pubblicitaria radiotelevisiva, il gestore o il concessionario di una emittente radiofonica o televisiva si impegna, verso corrispettivo, a mandare in onda i comunicati pubblicitari del Committente.

Con il contratto di pubblicità cinematografica, il gestore o il concessionario si impegna, verso corrispettivo, a far proiettare il materiale pubblicitario del Committente nelle sale cinematografiche del circuito.

on il contratto di pubblicità esterna, il gestore o il concessionario di "posizioni" pubblicitarie in luoghi pubblici o aperti al pubblico si impegna, verso corrispettivo, ad installare e a mantenere esposto, sugli appositi impianti, il materiale pubblicitario del Committente.

Usi comuni.

Sono usi comuni nei contratti di diffusione pubblicitaria:

- a) l'onere del Committente di fornire, nei tempi tecnici necessari al mezzo, il materiale pubblicitario da diffondere;
- b) la facoltà del mezzo di rifiutare il materiale fornito dal Committente anche in relazione al contenuto;
- c) la necessità di espressa pattuizione per "posizioni" particolari.

Capitolo 3

USI E CONSUETUDINI NEGLI ESERCIZI ALBERGHIERI

Ammissione in albergo

L'impegno dell'alloggio è assunto nel momento in cui l'albergatore accetta di riservare la camera ordinata dal cliente o da chi per lui. E' data facoltà all'albergatore di richiedere la prenotazione da parte del cliente.

Prenotazioni di soggiorni - garanzia

Nella conferma della prenotazione l'albergatore specifica i servizi che verranno resi, le tariffe convenute e le condizioni di prenotazione e annullamento. Per le prenotazioni garantite da caparra confirmatoria, variabile nella misura secondo le necessità dell'albergatore, la stessa non sarà oggetto di restituzione in caso di annullamento della prenotazione. Per le prenotazioni garantite da carta di credito, l'importo a garanzia sarà prelevato direttamente dall'albergatore al momento dell'annullamento della prenotazione stessa. Le modalità di cancellazione della prenotazione saranno determinate dall'albergatore in funzione delle esigenze dello stesso e in relazione alla stagionalità; in alcuni casi potrà prevedersi, anche, la richiesta dell'intero importo del soggiorno prenotato. Nelle prenotazioni con arrivo in orario predeterminato, l'albergatore, trascorso l'orario previsto e senza aver ricevuto comunicazione alcuna al riguardo, non è più obbligato a garantire la prenotazione. Le prenotazioni garantite, senza orario d'arrivo predeterminato, debbono essere mantenute valide fino alle ore 12.00 del giorno successivo a quello stabilito per l'arrivo.

Condizioni e durata del contratto

Salvo accordo contrario, il contratto di alloggio si considera concluso per una giornata. La sua durata, nel caso in cui la camera non sia stata liberata entro le ore 12 del giorno successivo, si proroga di giorno in giorno compatibilmente con la disponibilità dell'albergo. La camera sarà a disposizione del cliente non prima delle ore 14.00 del giorno di arrivo. Qualora per causa indipendente dalla propria volontà l'albergatore si trovi nell'impossibilità di rispettare l'accordo pattuito, dovrà provvedere a ricercare analoga sistemazione in altro esercizio di pari categoria o superiore, assumendo a proprio carico l'eventuale differenza di prezzo. Salvo il caso di forza maggiore o per gravi motivi documentati, la disdetta del soggiorno da parte del cliente fuori dai termini eventualmente fissati (convenzionalmente 30 gg. in alta stagione o 14 gg. in bassa stagione) o l'interruzione in anticipo del soggiorno, dà luogo ad indennizzo delle perdite realmente subite dall'albergatore, salvo il caso di colpa attribuibile all'albergatore o ai suoi preposti. La quantificazione di tali perdite va da un minimo di un giorno ad un massimo di tre giorni dei servizi commissionati e non usufruiti, oltre all'eventuale prezzo della camera se non rioccupata. La conferma della prenotazione può contenere il termine entro il quale la disdetta non dà luogo ad alcun indennizzo all'albergatore. Nel caso di disdetta del

soggiorno entro i termini l'albergatore può offrire al cliente di scontare la caparra con un altro soggiorno o servizio da usufruire in un periodo diverso.

Servizi extra

I servizi extra non sono indicati nella tabella prezzi esposta nella reception. Le tabelle indicano solo il prezzo delle camere, prima colazione, mezza pensione, pensione completa, prezzo del pasto del menù del giorno. I prezzi dei servizi accessori possono anche non essere esposti, ma forniti ai clienti su esplicita richiesta.

Ammissione dei piccoli animali domestici

L'ammissione dei piccoli animali in albergo è consentita solo previa autorizzazione dell'albergatore. Questi, in caso di accettazione, può applicare per l'animale un supplemento preventivamente comunicato ed accettato dal cliente. Il cliente custodisce l'animale accettato nella propria camera in condizioni da non arrecare molestie o danni. Fuori dalla camera il cane deve essere dotato di museruola. E' vietato far sostare i cani negli spazi comuni degli alberghi, ad eccezione dei cani accompagnatori di non vedenti.

Limitazioni e comportamento del cliente

Il cliente non può cucinare, ne può stendere indumenti all'esterno. Il cliente deve astenersi dal provocare rumori o suoni, al di fuori dalla normale capacità di assorbimento, che possano ledere la tranquillità della clientela. Il cliente deve tenere un comportamento corretto e tale da non ledere la reputazione dell'esercizio alberghiero.

Parcheggi

Non si applicano al cliente supplementi per l'utilizzo di parcheggi non custoditi di pertinenza dell'esercizio. Può essere applicata, se preventivamente comunicata al cliente, una tariffa per uso di autorimessa o parcheggio custodito. In tal caso, degli eventuali danni alle vetture risponde l'albergatore.

Prezzi

I prezzi relativi al soggiorno (solo alloggio, alloggio e piccola colazione, pensione completa, mezza pensione) sono liberamente determinati dai singoli operatori e comunicati ai fini della pubblicità all'APT della provincia di Latina, nei termini da questa richiesti. I prezzi sono pubblicizzati all'interno della struttura alberghiera nella tabella dei prezzi esposta nella hall dell'esercizio in luogo visibile al pubblico e sul cartellino dei prezzi esposto in camera.

Uso della camera doppia come singola e letto aggiunto

Al cliente, che richieda una camera singola, e venga assegnata in assenza della tipologia richiesta, una camera doppia, il prezzo deve essere concordato esplicitamente al momento della prenotazione, altrimenti il prezzo da pagare sarà quello della camera singola richiesta. Se a richiesta del cliente viene aggiunto un letto nella camera che lo consenta, la maggiorazione del prezzo deve essere contenuta entro il 35% del prezzo della camera. Il costo della camera singola al quale è stato aggiunto a richiesta del cliente un secondo letto non può in ogni caso superare il prezzo della camera a due letti. Il costo del letto aggiunto è esplicitamente indicato nella tabella e nel cartellino dei prezzi.

Non potrà essere richiesto alcun supplemento al cliente che avrà un bambino, fino ai 4 anni di età, che alloggerà in camera con i genitori senza usufruire di letto aggiunto. Qualora il prezzo della camera fosse comprensivo della piccola colazione, l'albergatore potrà richiedere il pagamento di questo servizio per il bambino, su tariffa pubblicata o convenuta tra le parti.

Pagamento dei conti

Il pagamento del conto avviene a fine soggiorno e al momento della presentazione della fattura. L'albergatore in caso di offerte speciali e/o promozioni può richiedere il pagamento dei servizi inclusi nell'offerta (esclusi gli extra) su presentazione di fattura al momento di presentazione del cliente in albergo. L'albergatore in caso di mancato pagamento può rifiutarsi di restituire eventuali beni e bagagli lasciati in deposito dal cliente. L'albergatore può chiedere in garanzia l'annotazione della carta di credito.

Trattamento di pensione completa, mezza pensione, camera e prima colazione

La pensione completa comprende l'alloggio, la prima colazione e due pasti dal menù del giorno. Normalmente il prezzo della pensione, completa o mezza, non varia se il cliente è alloggiato in camera singola. Sono esclusi dal prezzo pattuito per i pasti, le bevande in genere e gli alcolici e super alcolici. Il cliente non può essere obbligato al trattamento di pensione completa o mezza pensione. Negli alberghi con stabilimento balneare o con piscina, i relativi servizi non sono inclusi nel prezzo della pensione completa o mezza pensione, salvo diverso accordo.

Applicazione tariffe minime e massime – alta e bassa stagione

Le tariffe sono liberamente determinate da ogni singolo operatore e depositate, a garanzia di pubblicizzazione, presso l'APT della provincia di Latina. Ciascun operatore può scegliere di applicare una stagione unica con tariffa unica o con un minimo e massimo, ovvero una "alta stagione" e una "bassa stagione" con tariffa unica o con un minimo e massimo per ciascuna stagione. Tra i prezzi minimi e massimi relativi alle camere non vi può essere uno scarto superiore al 100%; tra il minimo e il massimo della pensione completa e della mezza pensione non vi può essere uno scarto superiore al 70%. L'alta stagione va dal giovedì santo in albis e dal 1° luglio al 31 agosto. Nella località di Suio

Terme l'alta stagione va dal 15 luglio al 30 settembre. La differenziazione dei prezzi in "alta e bassa stagione" si applica nelle sole località balneari, nelle isole pontine e a Suio Terme. L'applicazione di prezzi differenziati all'interno dei minimi e massimi, è riferita al minore o maggiore grado di comfort ed esposizione delle camere (vista mare, ampiezza, presenza di salottini, maggiori servizi ecc.ecc.), oppure al periodo del soggiorno.

Danni arrecati all'albergo dal cliente

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

APPENDICE

DIZIONARIO DI VOCABOLI E CLAUSOLE AVENTI SIGNIFICATO CONSUETUDINARIO

A

A BOCCA DI MACCHINA: Clausola usata nelle contrattazioni di paglia o grano e secondo la quale la merce viene venduta così come proviene dalla trebbiatrice.

A CAPO: Vendita fatta stabilendo il prezzo per ogni esemplare.

A CIOCCA DURANTE: Particolare forma di colonia migliorataria usata per i vigneti del Comune di Terracina e caratterizzata dalla durata del contratto coincidente con il ciclo produttivo della vite.

A CORPO: Vendita fatta stabilendo il prezzo per un intero terreno od oggetto (non “a misura”).

A FIAMMA E FUOCO: Clausola con la quale la vendita viene effettuata senza alcuna garanzia, a tutto rischio e pericolo del compratore. E' usata specialmente nelle contrattazioni di bestiame.

AMMANCAMIENTI: Inadempienze colturali imputabili al colono.

A PASCOLO E FALCE: Vendita del fieno dei prati naturali asciutti, nella quale ogni rischio è assunto dal compratore.

A PESO “BEN SECCHIE”: Vendita di pelle secche effettuata con esclusione di unghie, corna e con una tara del 2%.

A PESO FRESCO: Vendita di pelli fresche, effettuata con esclusione di unghie, corna e lana.

A PESO MORTO: Vendita di bestiame nella quale il prezzo viene stabilito secondo il peso dell'animale dopo che è stato abbattuto senza il quinto quarto.

A PESO VIVO: Vendita di bestiame nella quale il prezzo viene stabilito secondo il peso dell'animale prima di essere abbattuto a digiuno.

A PIANTA: Vendita effettuata stabilendo un prezzo unitario a pianta.

A PIE' D'OPERA: Vendita nella quale viene convenuto che il materiale (in particolare marmo) sia consegnato nel luogo della sua messa in opera senza alcun'altra prestazione del venditore.

APOCA: Scrittura privata redatta dalle parti in occasione della cessione in fitto di fondi per la coltivazione dei carciofi nel Comune di Sezze.

A PULIRE: Vendita di una intera partita di merce (in particolare frutta) come si trova nel luogo di produzione

A SORTEGGIO: Vendita di animali effettuata formando gruppi di versi di un determinato numero di capi, gruppi che vengono poi sorteggiati.

A SPUNTA: Vendita effettuata senza scelta, mescolando la mandria e facendone uscire i capi da un recinto.

A STUCCO O A STOCCO: Vendita caratterizzata da passaggio dei rischi, non appena raggiunto l'accordo, a carico del compratore sul quale gravano anche le spese per la raccolta, la selezione, l'imballaggio ed il trasporto.

A TERRA: Vendita nella quale viene convenuto che le spese di raccolta, di incestinamento e di carico sul ciglio macchina gravano sul produttore, mentre quelle di trasporto fino al carro ferroviario o altro sono a carico del compratore.

A VISTA: Vendita di bestiame effettuata senza pesatura.

B

BASSETTE: Pelli mercantili di agnello o di capretto.

BOTTATA: Unità di misura usata nelle contrattazioni di doghe per botti.

C

CABREO: Registro tenuto dal concedente e nel quale vengono registrati i nomi dei detentori delle cosiddette "cese".

CACIARA: Ambiente in muratura per la salagione e maturazione del formaggio pecorino.

CALORIE RESIDUE: Residui di fertilità lasciati nel fondo dal mezzadro uscente e per i quali quest'ultimo ha diritto all'indennizzo.

CAMPERIE: Denominazione tipica della pianura del Garigliano riferita al mezzadro.

CARRATA: Unità di misura nelle contrattazioni di doghe per botti.

CESE: Terreni di modeste superfici siti in una zona marinale della ex palude pontina.

D

DI TUTTI I MESI: Varietà di carciofi presenti da ottobre a giugno in diverse zone della provincia.

F

FORZA VECCHIA: Residui di fertilità lasciati nel fondo dal mezzadro uscente per i quali quest'ultimo ha diritto all'indennizzo.

FRAIONI: Animali nati morti subito dopo la nascita.

I

IMPOSTO: Zona (alla più breve distanza dal bosco) sita nelle vicinanze di strade carrozzabili o di stazioni ferroviarie dove si accumulano tutti i prodotti della lavorazione boschiva, specie legname e carbone, in attesa del carico e del trasporto.

L

LIVELLO: Canone in natura o in danaro corrisposto dall'enfiteuta al proprietario del fondo.

M

MAGGESE DI SOLE: Fase dei lavori di aratura durante la quale si eseguono la spaccatura e la accannatura.

MANO: “Compenso” o “abbuono” usato nelle contrattazioni di carciofi.

MORSE: Ramaglia di un interfilare.

P

PARZENALE MAGGIORE: Denominazione con cui usualmente viene chiamato il concedente di oliveti condotti a colonia parziaria.

PARZENALE MINORE: Denominazione usuale del conduttore di oliveti concessi a colonia parziaria.

PESO DI CODA: Peso risultante al momento dello scuoiamento degli animali senza unghie, corna e coda.

S

SCARTONI: Pelli totalmente danneggiate.

STIPE: Grossi mucchi di fieno o di paglia.

SUCIDA: Lana non ripulita dall'untume.

SULLA PIANTA: Vendita effettuata stabilendo che le spese per la raccolta, la cernita ed il confezionamento sono a carico del compratore sul quale gravano tutti i rischi posteriori alla stipula del contratto.

SULLA VITE: Vendita di uva caratterizzata dal passaggio dei rischi non appena raggiunto l'accordo, a carico del compratore sul quale gravano anche le spese per la raccolta, le selezioni, l'imballaggio ed il trasporto.

V

VRANGA: Prestazioni in natura che vengono corrisposte in aggiunta al canone in denaro pagato mensilmente dagli affittuari di orti del Comune di Gaeta.

INDICE DELLE MATERIE

TITOLO I

Usi ricorrenti nelle contrattazioni in genere p.2

TITOLO II

Comunioni tacite familiari p.6

TITOLO III

Compravendita e locazione immobili urbani p.12

Capitolo 1 – Compravendita p.12

Capitolo 2 – Locazione immobili urbani p.12

Capitolo 3 – Il mandatario a titolo oneroso p.15

TITOLO IV

Compravendita, affitto e conduzione di fondi rustici p.16

Capitolo 1 - Compravendita di fondi rustici	p.16
Capitolo 2 - Affitto di fondi rustici	p.17
Capitolo 3 - Conduzione a mezzadria	p.20
Capitolo 4 - Conduzione a colonia parziaria o compartecipazione	p.23
Capitolo 5 - Conduzione a colonia miglioritaria	p.33

TITOLO V

Compravendita di prodotti p.36

Capitolo 1 – Prodotti della zootecnia	p.36
Capitolo 2 – Prodotti dell’agricoltura	p.73
Capitolo 3 – Prodotti della silvicoltura	p.105
Capitolo 4 – Prodotti della pesca	p.110
Capitolo 5 – Prodotti delle industrie alimentari	p.112
Capitolo 6 – Prodotti delle industrie tessili	p.129
Capitolo 7 – Prodotti dell’industria dell’abbigliamento	p.132
Capitolo 8 – Prodotti delle industrie del legno	p.135
Capitolo 9 – Prodotti dell’industria della carta e poligrafiche	p.142
Capitolo 10 – Prodotti delle industrie della trasformazione dei minerali non metalliferi	p.149
Capitolo 11 – Metalli preziosi	p.153
Capitolo 12 – Prodotti delle industrie estrattive	p.156

TITOLO VI

CREDITO BANCARIO p.163

TITOLO VII

ALTRI USI p.168

Capitolo 1 – Usi marittimi	p.168
Capitolo 2 – Usi pubblicitari	p.178

Capitolo 3 – Usi e consuetudini negli esercizi alberghieri p.184

APPENDICE

Dizionario di vocaboli e clausole aventi significato consuetudinario p.188