

F) ZUCCHERO E PRODOTTI DOLCIARI

G) PESCI PREPARATI

H) PRODOTTI SURGELATI

I) CONSERVE ALIMENTARI

L) OLIO DI OLIVA

M) OLIO E GRASSI VEGETALI E ANIMALI PER USI ALIMENTARI E INDUSTRIALI

N) PRODOTTI PER LA CASA COMMESTIBILI

#### **284. Ordinazioni (elementi)**

Vengono trattati in base a uno dei seguenti punti:

- a) nomenclatura comunemente adottata in commercio;
- b) marca;
- c) gradazione, titolo e peso;
- d) luogo d'origine o di produzione;
- e) campione.

#### **285. Forma del contratto.**

La compravendita può avvenire in due modi:

- a) presenti le parti, a mezzo contratto scritto;
- b) per ordinazione (verbale, telefono, lettera, fax, e-mail), anche a mezzo piazzisti, viaggiatori, agenti-rappresentanti di commercio.

#### **286. Conclusione del contratto.**

Il contratto e l'ordinazione, fatti a mezzo di piazzisti o viaggiatori, sono impegnativi per le parti, a meno che il piazzista o il viaggiatore non si sia riservato di avere la conferma scritta della Casa.

#### **287. Conclusione del contratto a mezzo rappresentanti.**

Il contratto, fatto a mezzo rappresentanti o loro incaricati, è definitivo se l'offerta è impegnativa e accettata dal compratore.

Se l'offerta è senza impegno, allora il rappresentante rimette nota di commissione al compratore e, dopo l'accettazione della casa rappresentata, fa seguire nota di benessere dell'ordine ricevuto.

In entrambe le ipotesi, qualora le case venditrici mandino moduli di contratto per lo scambio delle firme, il compratore è tenuto alla firma relativa.

#### **288. Requisiti della merce.**

Se non vi è diversa stipulazione e se il prodotto per sua natura non deve soddisfare a particolari esigenze, si ritiene sempre che la merce debba essere di qualità buona, media, mercantile.

#### **289. Imballaggio.**

Verificandosi alterazioni o modificazioni nell'imballaggio della merce in confronto di quello convenuto o normalmente usato per la medesima, al compratore spetta, di solito, un compenso; e quando l'alterazione e la modificazione dell'imballaggio alterino il valore e le proprietà della merce egli può rifiutare il ricevimento.

#### **290. Consegna.**

Quando si tratta di merce da consegnare fuori Bergamo o giacente presso terzi, oppure per consegne ripartite o lontane, si rilasciano, talvolta, i cosiddetti biglietti di ordine o buoni di consegna, che contengono un ordine dato al venditore o al depositario per la consegna della merce contrattata.

La merce si intende venduta franco ciglio camion.

#### **291. Consegna ripartita.**

Per i contratti di vendita di merce con consegna da effettuarsi entro un determinato termine, vigono le norme speciali che sono generalmente riportate sui moduli di contratto.

In generale è inteso che i diritti di merce da parte del compratore devono aver luogo ripartitamente nel periodo di tempo convenuto.

L'eventuale ritardo da parte del compratore al ritiro della merce dà diritto al venditore di esigerne il prezzo o di risolvere il contratto.

Il ritardo della consegna da parte del venditore, salvi i casi di forza maggiore, dà diritto al compratore di acquistare altrove la merce, addebitando l'eventuale differenza di prezzo al venditore, oppure di risolvere il contratto.

Il pagamento ha luogo alle condizioni stabilite per ogni singola partita ritirata.

La mancanza di un pagamento dà diritto al venditore di sospendere le ulteriori consegne e anche di risolvere il contratto.

#### **292. Verifica.**

La verifica della merce si fa all'atto del ricevimento.

Le merci via mare devono essere verificate all'atto dello sbarco.

#### **293. Tolleranza sulla quantità.**

La quantità di merce da consegnare è quella convenuta; tuttavia, se nel contratto essa fu indicata con l'aggiunta della parola "circa", si

ammette una tolleranza fino al 5% tanto in più come in meno del quantitativo indicato.

Il pagamento viene effettuato per la merce effettivamente consegnata.

#### **294. Ricevimento.**

Qualora si tratti di merce di provenienza straniera il compratore ha diritto al rifiuto nel caso in cui al data della spedizione e/o dell'arrivo sia fuori del termine fissato dal contratto.

#### **295. Ritardo consegna.**

Non spetta compenso al compratore per il ritardo della consegna se tale ritardo dipese da forza maggiore.

In special modo non si ritiene responsabile il venditore del ritardo alle consegne, se questo dipende dal tempo maggiore dell'ordinario occorso per il viaggio o per lo sdoganamento della merce.

Così è per i ritardi che si possono verificare ai porti per lo sbarco della merce, per il caricamento dei treni, per constatata mancanza di vagoni, ecc.

Esclusi i casi di forza maggiore, il compratore ha diritto di ritenersi sciolto dal contratto quando la consegna della merce non segua nel termine stabilito.

Deve però diffidare il venditore per iscritto prima della scadenza del termine, dichiarando se intende reclamare i danni.

#### **296. Trasporto.**

Salvo stipulazioni in contrario, le merci viaggiano sempre a rischio e pericolo di chi si fa carico del trasporto.

#### **297. Pagamento.**

Le modalità di pagamento vengono indicate dal venditore al compratore all'atto della contrattazione.

#### **298. Difetti e adulterazioni della merce.**

Quando la merce non corrisponde alla qualità contrattuale il venditore ha l'obbligo di sostituirla, purché la consegna avvenga nel termine stabilito dal contratto.

In ogni caso se il compratore è autorizzato al ritorno della merce protestata e non vi provvede entro otto giorni dalla ricevuta autorizzazione, la merce si intende da lui definitivamente accettata.

Se la merce è stata venduta con garanzia o indicazione di una data percentuale di contenuto e la differenza fra questa percentuale

e quella reale è così lieve da non impedire che la merce possa servire all'uso per il quale era stata comperata, non si ha diritto di rifiutare la stessa e di risolvere il contratto, ma soltanto di ottenere un abbuono proporzionale sul prezzo della medesima.

### 299. Provvigioni per intermediari.

Il rappresentante, il piazzista, il viaggiatore e l'agente non ricevono provvigione che dal venditore, nella ragione e a termine del contratto tra loro intervenuto.

Al rappresentante, al piazzista, al viaggiatore e all'agente è sempre dovuta la provvigione sugli affari da lui procurati che siano riusciti a buon fine, o su quella parte di essi che abbia avuto buon fine.

Tale provvigione è dovuta anche sugli affari conclusi direttamente dalla casa, purché, però, la casa li abbia conclusi con compratori della zona assegnata in esclusiva agli intermediari.

Quando un contratto sia rimasto senza seguito, totalmente o parzialmente, per transizione tra venditore e compratore, gli intermediari non hanno diritto alla provvigione.

### 300. Tare.

Le tare si distinguono in:

- a) tara reale;
- b) tare per merce;
- c) mezza tara;
- d) tara di uso;
- e) tara scritta.

In generale, se non vi sono convenzioni speciali, la tara da detrarre dal peso lordo si intende debba essere quella reale.

Per merci estere vendute a peso netto allo sbarco, lo scandaglio delle tare si fa allo sbarco.

Le misure della tara in genere e della tara di uso applicabili ad alcune merci e le relative tolleranze sono le seguenti:

Biscotto di lunga conservazione	Mezza tara se in cartone; Peso netto se in latte a rendere che si usano restituire con cauzione
Citrato effervescente	Tara reale
Caffè del Brasile o di altre provenienze	Tara ½ kg. per sacco da kg. 60-80
Cannella Ceylon in fardi	Tara kg. 1.200 per fardo
Cannella Brissé in sacchetti	Tara reale
Destrine	Tara reale
Essenze d'anici	Tara reale
Fecole	Tara per merce in sacchi juta o carta
Garofani (chiodi) in fardi	Tara kg. 3 per fardo

Glucosio in barili	Tara reale
Glucosio in latte da 25 kg.	Tara per merce
Gomme arabiche	Tara d'origine
Mandorle, nocciole	Tara per merce
Manna in casse	Tara reale
Melasso in barili	Tara reale
Miele	Tara per merce in latte; in barili tara di fattura
Olio di palma in botti	Tara reale
Pepe nero e bianco	Tara 1% in sacco semplice 1,50% in doppia tela
Pinoli mondi	Tara per merce se in sacchi
Uva pantelleria	Tara per merce se in sacchi; reale se in casse o cartoni
Uve sultanine	Tara reale se in casse; per merce se in sacchi.

Per l'olio si usa l'imballaggio gratis, compreso nel prezzo, o l'imballaggio eccezionalmente a rendere.

In genere, salvo convenzioni contrarie, la tara è considerata "per merce" per tutta la merce venduta in sacchi.

Per le merci liquide, i prodotti cristallizzati che possono disidratarsi, i grassi, ecc., si accorda una tolleranza variabile sul peso lordo, giustificata dal calo naturale della merce.

E' sempre d'uso ammettere la tolleranza stabilita dalle condizioni dei trasporti ferroviari per eventuali cali.

Per le fecole e le destrine si ammette una tolleranza di peso lordo del 2%.

Gli imballaggi sono di regola compresi nel prezzo per la maggior parte delle merci.

#### **Per lo zucchero valgono inoltre i seguenti usi:**

##### **301. Imballaggio.**

Lo zucchero viene confezionato in sacchi di carta dal peso di kg. 25 e in scatole da 1 kg. e ½ kg.

##### **302. Pagamento.**

Le modalità di pagamento vengono indicate dal venditore al compratore all'atto della contrattazione.

#### **Per le torte vale inoltre il seguente uso:**

##### **303. Modalità di vendita.**

Le torte possono essere vendute sia a peso che a pezzo.