

## **Capitolo X**

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO

A) VESTITI E BIANCHERIA; ARTICOLI DI ABBIGLIAMENTO IN GENERE;  
BIANCHERIA PERSONALE; CALZETTERIA; CAMICERIA; CRAVATTE;  
FAZZOLETTI; CAPPELLI; OMBRELLI; ACCESSORI

### **423. Usi e modi di contrattazioni.**

Generalmente è il venditore che, con l'ausilio di agenti di vendita – rappresentanti o commessi viaggiatori – offre al compratore la merce, sottoponendola a mezzo di campioni reali, corredati dal listino prezzi.

La compravendita può avvenire sia direttamente tra fabbricante e commerciante, all'ingrosso o al dettaglio, sia tra grossista e dettagliante.

### **424. Contrattazioni e copie ordini.**

Le contrattazioni che avvengono tra agenti di vendita e cliente sono documentate da un "copia ordine", redatto in triplice copia.

Una copia dell'ordine resta al cliente; una copia all'agente e una al venditore.

Una copia dell'ordine può essere firmata o meno da parte dei contraenti.

Il compratore, ricevendo dalle mani dell'agente di vendita la copia della commissione, anche se non firmata da ambo le parti, si impegna al ritiro della merce contrattata e al rispetto delle clausole pattuite.

La contrattazione fatta a mezzo di agenti, rappresentanti o commessi viaggiatori, si intende sempre valida salvo approvazione della casa venditrice, la quale, se non l'approva, ne dà tempestiva comunicazione al compratore motivandone le ragioni o proponendo le modifiche al contratto.

#### **425. Compensi o provvigioni.**

Ogni spesa di vendita relativa all'agente di vendita, qualunque veste egli abbia, è di competenza esclusiva del venditore.

#### **426. Campioni e merci.**

Generalmente l'agente di vendita si presenta al compratore con il campionario costituito da campioni al naturale contraddistinti da cartelle o etichette portanti: la nomenclatura che distingue l'articolo degli altri fac-simili o da diversa qualità, fattura o modello; le diverse misure o taglie, che di esso il venditore può disporre; la gamma dei colori; se la merce è pronta o se deve essere appositamente fabbricata.

L'agente di vendita precisa e illustra verbalmente al compratore la confezione della produzione – gli involucri o le scatole che la contengono – e tutto quanto si riferisce alla presentazione della merce al pubblico.

Generalmente i prodotti di abbigliamento si confezionano in scatole, in pacchi, in buste, sotto fascia, ecc.; sono ripiegati, spillati, legati, etichettati.

Sulle etichette e sugli involucri sono segnati in evidenza: la marca della casa produttrice; il numero o il nome che contraddistingue l'articolo o il modello, la misura, il colore, la qualità delle materie prime impiegate per la sua fabbricazione.

#### **427. Ricommissioni o riassortimenti.**

Le eventuali ricommissioni o riassortimenti sono richiesti dal compratore, facendo riferimento agli acquisti precedenti per quanto riguarda: marche, nomenclatura, taglie, colori, ecc.

Per le ricommissioni e riassortimenti il venditore è tenuto al rispetto di tutte le caratteristiche che distinguevano le merci precedentemente spedite.

#### **428. Verifica della merce. Reclami.**

Il compratore, al ricevimento della merce, controlla se la quantità è conforme alla distinta di consegna e a quanto ordinato.

Controlla la presentazione, l'allestimento degli involucri che la contengono e se la quantità è conforme ai campioni visti all'acquisto.

Eventuali reclami per difetti palesi devono essere fatti entro 8 giorni dal ricevimento della merce.

I reclami per difetti occulti dovuti a difetti dei tessuti, dei modelli, del taglio, delle lavorazioni e dell'allestimento, devono essere fatti dal compratore entro 8 giorni da quando sono state constatate le irregolarità e comunque non oltre un anno dal ricevimento della merce.

#### **429. Condizioni di vendita.**

All'atto della contrattazione, l'agente di vendita scrive sul copia ordine, dettagliatamente, tutte le condizioni di vendita: termine di consegna, mezzo di trasporto, imballo, formalità del pagamento.

#### **430. Consegna.**

La consegna è franco sede del venditore.

E' a carico del medesimo il trasporto al corriere o alla stazione ferroviaria o all'ufficio postale del Comune dove egli ha sede.

La merce, anche se franca di porto, viaggia sempre a rischio e pericolo del compratore e non è assicurata da parte del venditore dai rischi del trasporto.

Il mezzo di trasporto, se non è precisato in contratto, viene scelto tacitamente dal venditore tra quelli che reputa più convenienti e adatti.

#### **431. Termine di consegna**

La consegna "pronta" si intende da effettuarsi non oltre 30 giorni lavorativi dalla data di ricevimento dell'ordine.

I casi di urgenza o per uso stagionale sono precisati alla contrattazione.

Il venditore non è responsabile del ritardo di consegna occorso al viaggio: fa sempre fede, come data di spedizione, quella del giorno della consegna della merce al mezzo di trasporto.

#### **432. Ritardo di consegna e risoluzione del contratto per cause di forza maggiore.**

- a) il caso di forza maggiore comprovato potrà essere invocato sia da parte del venditore, che da parte dell'acquirente, purché ne sia dato immediato avviso alla controparte;
- b) si considerano casi di forza maggiore i fenomeni imprevedibili e insormontabili, quali fulmini, terremoti, inondazioni, ecc., nonché gli avvenimenti eccezionali: incendi, scioperi, serrate, sommosse, ecc., che impediscono l'esecuzione di un contratto;
- c) qualora motivi di forza maggiore ostacolino l'esecuzione di un contratto, il termine della prestazione ne risulterà correlativamente prorogato.

Ove, peraltro, la proroga fosse tale da far venire meno l'interesse del compratore all'esecuzione, tenuto conto del tipo di prodotto ordinato, il contratto potrà essere risolto.

Il contratto sarà annullato in conseguenza di eventi che lo rendono illecito o impossibile.

#### **433. Imballi e verifica della merce.**

Al ricevimento della merce il compratore deve verificare lo stato dell'imballo in presenza della persona che gli consegna i colli.

Constatata un'alterazione o una manomissione degli involucri può rifiutare il ricevimento dei colli, o accettarli con riserva.

Se il compratore non ha verificato attentamente lo stato degli imballi e questi presentano manomissioni, in caso di ammanchi il venditore è esonerato da ogni responsabilità.

#### **434. Pagamento.**

Il pagamento è normalmente fissato all'atto della contrattazione e precisato per la scadenza e gli sconti.

La dicitura "condizioni solite" vuole intendere le condizioni concesse e accettate nelle contrattazioni precedentemente concluse.

I pagamenti sono fatti direttamente al domicilio del venditore, salvo disposizioni diverse.