

Capitolo XIII

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE

A) GHISA, FERRI, ACCIAI, ECC.

B) ALLUMINIO E SUE LEGHE

C) RAME E SUE LEGHE

D) ALTRI METALLI

582. Richieste, offerte e ordinazioni.

Nelle richieste viene esattamente specificata la qualità del prodotto che si intende acquistare ed eventualmente l'impiego cui viene destinato.

Le offerte si intendono "per quanto in tempo" e cioè implicano la riserva del venditore sulle condizioni di prezzo, consegna, disponibilità e pagamento: s'intendono inoltre "salvo venduto", salvo cioè che tra la data dell'offerta e quella della conferma il materiale sia stato da lui venduto ad altri.

Gli ordini come le offerte, acquisiti tramite agenti o venditori, s'intendono sempre "salvo approvazione della Casa".

583. Prezzi.

Il prezzo indicato in contratto, ove non sia specificato come "effettivo", "finito", "in monte", si intende riferito al *prezzo base*, franco magazzino venditore soggetto alla maggiorazione e sconti indicati dalle Associazioni nazionali di categoria.

Dette maggiorazioni prendono il nome di "extra".

Il prezzo effettivo o finito è il risultato della somma tra il prezzo base e gli "extra", meno gli eventuali sconti e premi.

Il prezzo "in monte" è un prezzo unico riferito a vari materiali (trattati come un solo lotto) aventi prezzo diverso.

584. Clausola speciale.

In sede di offerta e conferma d'ordine per materiale a consegna differita è uso inserire una clausola espressa con la quale si stabilisce la variabilità del prezzo che implica l'applicazione del prezzo vigente al momento della consegna.

585. Valutazione della merce.

La merce può essere contrattata a peso, a metro o a numero.

586. Unità di base di contrattazione.

L'unità di base di contrattazione e il kg., il metro, il mq. e il numero.

587. Modo di misurazione, campioni e analisi.

Si fa riferimento alle tabelle UNI, ove non vengano specificate altre indicazioni.

588. Requisiti della merce.

Se l'ordine non precisa la qualità, il formato e la lunghezza dei materiali, essi sono forniti nella qualità, formato e lunghezza commerciale, esenti da difetti palesi.

Per forma, dimensioni e qualità, si fa riferimento alle tabelle UNI, ove non vengano specificati altri requisiti.

589. Imballaggi.

Le spese degli imballaggi, se non comprese nel prezzo della merce, fanno carico al committente e vengono addebitate al costo.

Se è stata convenuta la restituzione degli imballaggi, la restituzione stessa deve avvenire a cura e spese del compratore.

590. Verifica della merce e reclami.

Il cliente è tenuto a verificare la merce al ricevimento.

I reclami per difetti palesi devono essere inoltrati entro 8 giorni dal ricevimento.

I reclami per difetti occulti possono essere inoltrati nel termine massimo di 90 giorni dal ricevimento della merce.

591. Collaudo.

I collaudi, se previsti in contratto, vengono eseguiti da Enti specializzati o da incaricati del cliente.

Le relative spese sono a carico del cliente stesso, salvo quanto disposto in convenzioni speciali o in particolari capitolati.

Le spese per collaudi eseguiti per contestazioni in ordine all'applicazione del contratto, sono a carico della parte soccombente.

592. Tolleranze.

a) "Sul peso"

Fra il peso ordinato dal committente e il peso consegnato è ammessa una tolleranza in più o in meno del 10%.

Fra il peso dichiarato dal fornitore e il peso riscontrato dal committente è ammessa una tolleranza in più o in meno del 3 per mille, fatta eccezione per materiali ad alto tenore di lega.

Differenze di peso eccedenti la tolleranza del 3 per mille vengono accertate e contestate al vettore mediante certificato rilasciato da pesa pubblica.

Le eventuali spese afferenti il controllo del peso sono a carico del soccombente.

b) "Sul numero"

Per ordinativi sia a numero che a peso non è ammessa una tolleranza sul numero dei pezzi, bensì è ammessa una tolleranza del 5% in più o in meno sul peso dei pezzi.

c) "Sulle misure"

Relativamente alle tolleranze dimensionali dei vari prodotti si fa riferimento alle tabelle UNI ove non vengano specificate altre indicazioni.

593. Cali di manipolazione e di lavorazione.

Per cali di manipolazione e di lavorazione si intendono quei quantitativi di materiale che praticamente si "volatilizzano" per effetto di dette operazioni e non gli sfridi di lavorazione che invece sono recuperabili come rottame.

Le percentuali massime di tali cali per singoli prodotti sono le seguenti:

a) *prodotti siderurgici*

• ossitaglio lamiere	1%
• taglio a misura dei tubi	1,5%
• spianatura e taglio dei coils a caldo	0,5%

b) *rottami di metalli non ferrosi*

• calo di manipolazione:	
rame e sue leghe	2%
piombo	2%
batterie auto	6%
alluminio	1,5%
zinco	2%
• cesoiatura	2%
• pressatura:	
alluminio	2%
altri metalli non ferrosi	0,5%

c) *rottami di ferro e di ghisa*

• lavorazione del rottame pesante (taglio alla fiamma)	2%
• cesoiatura	2%
• cesoiatura del rottame di raccolta e di carcasse di auto	5%
• lavorazione del rottame leggero (pressatura)	2%
• lavorazione della tornitura (a seconda della presenza o meno di oli o altre sostanze non	2,5% - 3,5%

ferrose)	
• frantumazione carcasse auto	28%
• martinatura rottami di ghisa	2%
• calo di manipolazione per rottami in genere	0,5%

594. Spedizione e trasporto.

Se la merce è resa "franco partenza" si intende resa su autocarro o mezzo di trasporto del committente e i relativi rischi del trasporto sono a suo carico.

Se la merce è resa "franco destino" la stessa viaggi a rischio e pericolo del fornitore, mentre le spese di scarico sono sopportate dal committente.

595. Pagamento.

Salvo disposizioni di legge in materia il pagamento ha luogo presso il domicilio del venditore.

Le relative condizioni e modalità sono espressamente pattuite.

In caso di contratti verbali per il pagamento si applicano le modalità usate per forniture precedenti.

596. Obbligo di garanzia del venditore.

Il venditore garantisce il materiale esente da difetti palesi o occulti.

In caso di accertati difetti palesi od occulti, tempestivamente denunciati, il venditore è tenuto a provvedere alla sola sostituzione del materiale allo stato di fornitura nel luogo in cui il contratto prevede la "resa".

597. Compensi ai procacciatori d'affari.

Se gli affari sono conclusi con l'intervento di procacciatori d'affari, il venditore suole corrispondere, salvo buon fine, agli stessi un compenso.