



# Raccolta provinciale degli usi 2010

## COMPONENTI DELLA COMMISSIONE PER LA REVISIONE DELLA RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI E DELLE CONSUETUDINI

Dr. Gabriele Alicata, Presidente, già magistrato di Cassazione

Dr. Giacomo Emmanuele, Vicepresidente, già magistrato di Cassazione

Dr. Gaetano Agliozzo, settore agricoltura

Dr. Salvatore Asmundo, settore commercio

Sig. Salvatore Bonura, settore artigianato

Dr. Giuseppe Cucuzza, settore agricoltura

Dott.ssa Maria Ferraro, settore commercio

Sig. Antonino Nicolosi, settore commercio

Sig. Orazio Platania, settore artigianato

Rag. Domenico Reale Marroccia, settore credito

Prof. Pierpaolo Sanfilippo, Università di Catania

Dr. Giuseppe Scuderi, settore industria

Avv. Giancarlo Sorrentino, Ordine Avvocati Catania

Dr. Tommaso Ungaro, settore commercio

Dr. Alfio Vinci, settore industria

Segretario, Dr. Carmelo Milazzo, Funzionario direttivo CCIAA Catania

Opere riprodotte in copertina appartenenti al patrimonio artistico culturale della Camera di Commercio di Catania

Elenco opere a partire dalla prima di copertina da destra verso sinistra:

*Donne al tombolo*

**Nunzio Sciaivarello** - Mosaico con tessere in marmo e ceramica (1945-1955)

*La terra rifiorente*

**Roberto Rimini** - Dipinto (1933)

*Fabbri*

**Roberto Rimini** - Dipinto (1933)

Salone delle adunanze Palazzo della Borsa sede della Camera di Commercio I.A.A. di Catania

*Fervet opus*

**Mario Siragusa** - Dipinto (1933)

*Figura allegorica raffigurante l'Artigianato*

**Angelo Sanfilippo** - Dipinto (1933)

*Figura allegorica raffigurante le Comunicazioni*

**Angelo Sanfilippo** - Dipinto (1933)

*Figura allegorica raffigurante il Commercio*

**Angelo Sanfilippo** - Dipinto (1933)

*Figura allegorica raffigurante le Arti*

**Angelo Sanfilippo** - Dipinto (1933)

## PREFAZIONE

Una delle competenze più antiche e delicate attribuite alle Camere di Commercio, per le ricadute scaturenti sul tessuto economico e sociale, è certamente quella della Raccolta provinciale degli usi e delle consuetudini, disciplinata fin dal 1910 con la L. n. 121, successivamente regolata con R.D. n. 2011 del 1934 e confermata nella legge 580/1993 di riforma del sistema camerale, ma ancora prima presente nelle tradizionali attribuzioni degli organismi che curavano gli interessi di commercianti, artigiani ed industriali alla fine dell'ottocento, costituendo la fonte prevalente nella produzione del diritto.

L'uso, in generale, può essere definito come la ripetizione costante, “diuturnitas”, di comportamenti che, “opinio iuris ac necessitatis”, formano il convincimento che tali comportamenti siano non solo consueti moralmente o socialmente, ma giuridicamente obbligatori. In diritto, gli usi e le consuetudini costituiscono la fonte del diritto non scritta per eccellenza ed hanno rivestito una grande importanza sia nell’ambito della esperienza giuridica romana che in quella dello ius comune, essendo, di fatto, l'unica fonte di diritto che emani direttamente dai destinatari della norma.

La Camera di Commercio di Catania, dopo un iter procedimentale piuttosto impegnativo, legato a circolari e disposizioni ministeriali che da un lato hanno notevolmente accresciuta la responsabilità delle Camere di Commercio ma, dall'altro, hanno limitato l'autonomia delle stesse invitandole a seguire le linee guida della circolare 1695/C del 1964, in parte ormai inidonee al conseguimento del risultato anche se necessarie per uniformare la materia in ambito nazionale, ha varato il nuovo testo della Raccolta provinciale degli Usi che si caratterizza per l'imparzialità degli accertamenti ed il rigore delle metodologie di rilevazione impiegate.

Di fatto, una revisione che mancava da lungo tempo e che è stata resa possibile grazie al lavoro della Commissione provinciale, nominata dalla Giunta camerale e presieduta dal compianto Dott. Gabriele Alicata, Presidente aggiunto onorario della Corte Suprema di Cassazione, supportata dai Comitati di tecnici esperti nei vari settori.

Nel ringraziare i componenti della Commissione, i Comitati tecnici ed i funzionari camerale per la preziosa collaborazione, procediamo alla pubblicazione della Raccolta nell'auspicio che possa rispondere al meglio alle esigenze degli operatori economici, dei giuristi e della comunità interessata.

**Dario Lo Bosco**

Commissario Straordinario CCIAA Catania

**Alfio Pagliaro**

Segretario Generale CCIAA Catania



# CAMERA DI COMMERCIO I.A.A. CATANIA

## RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI 2010

### TITOLO I

#### USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

##### **Art. 1 - Qualifiche**

Accanto alle più comuni qualifiche (es.: venditore, compratore, mediatore, etc.), normalmente desunte dalla legislazione, in particolare dal Codice Civile, risultano consolidate nell'ambito provinciale alcune qualifiche fra cui:

- a) "Sinsali", sinonimo di mediatore e "sinsalia" sinonimo di provvigione;
- b) "Niguzianti", cioè commerciante;
- c) "Mirceri" o "mirceria", cioè venditore o venditrice di merci, di solito al minuto.

##### **Art. 2 – Denominazioni: rinvio**

Le denominazioni vengono indicate negli articoli relativi alle singole materie.

##### **Art. 3 – Clausole principali**

Le clausole principali sono:

*A) Clausola "senza responsabilità del cedente"* .

Nei contratti di compravendita con formula senza responsabilità deve intendersi nel senso che il cedente del contratto non assume responsabilità di adempimento da parte del venditore originario verso il nuovo compratore; tuttavia la responsabilità del cedente resta sempre integra e impregiudicata verso il primo venditore nel caso in cui il compratore si rendesse inadempiente alla scadenza.

*B) Clausola "circa"*

La parola circa aggiunta spesso nei contratti di compravendita, dopo l'indicazione della quantità della merce contrattata, fa variare del 10% in più o in meno la quantità della merce indicata se trattasi di merce alla rinfusa; del 5% in più o in meno quando si tratti di merce in sacchi.

*C) Clausola "spedizione pronta" apposta nelle copie di commissione.*

La clausola spedizione pronta apposta nelle copie di commissione, si riferisce a merce pronta in magazzino ed il venditore è tenuto ad effettuare subito la spedizione. Abitualmente è consentita una tolleranza di pochi giorni (che a seconda dei vari articoli può variare da due ad otto giorni) unicamente necessari per approntare la spedizione medesima. In caso di spedizione via mare essa deve essere effettuata con la prima nave utile.

*D) Clausola “consegna franco vagone stazione arrivo”.*

Nel contratto di compravendita la clausola consegna franco vagone alla stazione di arrivo, implica la consegna effettiva alla stazione di arrivo a carico del venditore, restando a carico di esso tutti i rischi del viaggio. Se per l'effettiva consegna della merce è necessario fare un esame preciso e la pesatura dei colli, queste operazioni vengono fatte nel magazzino del compratore dove la merce verrà trasportata dalla stazione a spese del compratore ed alla presenza di incaricati del venditore.

*E) Clausola “consegna per i primi di un mese”.*

E' uso di piazza che quando per una data merce si conviene la consegna per i primi di un mese, si deve intendere che la consegna deve essere fatta non più tardi del giorno 5.

*F) Clausola “lasciar per conto”.*

La formula di commercio lasciar per conto si suole impiegare nel caso che il committente – o per infrazione alle condizioni contrattuali o perchè la merce all'arrivo non corrisponde alle marche stabilite e/o alle qualità pattuite – lascia la merce per conto della casa mittente.

Per consuetudine, in tal caso, ritirando la merce nei magazzini del compratore per conto del venditore, non si fa mai pagare alcuna indennità a titolo di deposito. Se la merce lasciata per conto si trovi in dogana, quantunque il lasciar per conto rappresenti un modo amichevole di risoluzione del contratto di compravendita della merce, il venditore è tenuto a pagare l'indennità di magazzinaggio e di custodia se è provato che la merce è stata rifiutata dal compratore per fatto e per colpa del venditore o mittente.

*G) Clausola “pagamento contro documenti”*

Nella compravendita di merce la clausola pagamento contro documenti porta i seguenti effetti:

il compratore deve pagare il prezzo solamente ed esclusivamente al possessore dei documenti ritirandoli. Il pagamento, altrimenti fatto, lascia sempre il compratore responsabile ed obbligato verso il latore dei documenti. Tale responsabilità non cesserebbe nemmeno quando, per un caso qualsiasi, la merce venisse consegnata ed il pagamento effettuato senza il ritiro dei documenti.

Il documento principale è la polizza di carico all'ordine del compratore o a lui girata. Possono anche essere uniti alla polizza di carico la fattura della casa venditrice e la tratta per l'ammontare della spedizione. La fattura può anche essere spedita direttamente alla casa compratrice.

La fattura, spedita quietanzata, va unita alla polizza di carico.

*H) Clausola “pagamento pronto cassa e per cassa”*

Il pagamento pronto cassa e per cassa deve verificarsi alla consegna dei documenti presentati o dall'agente o da istituti di credito se la merce viene da altra piazza; se è merce della stessa piazza il pagamento si verifica appena consegnata la merce.

Lo stesso si può dire per la voce: pagamento “per cassa”, con la differenza che con questa formula si suole accordare per il pagamento una dilazione di 3 o 4 giorni all'acquirente, avuto riguardo alla di lui solvibilità.

*I) Clausola “posto Catania”*

E' uso che la clausola posto Catania fra contraenti dell'interno della Sicilia, per merce trasportata per ferrovia, equivalga a “franco stazione Catania”; invece per merce trasportata per autocarro il posto Catania equivale a consegna al magazzino del compratore.

#### **Art. 4 – Mediazioni in genere**

Non risultano accertati usi nelle mediazioni in genere.

Gli usi relativi alle mediazioni per singoli affari sono riportati negli articoli riguardanti le singole materie.

#### **Art. 5 – Provvigioni e sconti: rinvio**

Gli usi relativi alle provvigioni e agli sconti sono riportati negli articoli riguardanti le singole materie.

#### **Art. 6 – Termini**

Termine utile per la disdetta. Nel caso di una commissione di compravendita di merce rilasciata da un commesso viaggiatore o da un rappresentante con la clausola "salvo approvazione della casa", nella quale figura venditrice una ditta corrente nella piazza di Catania, il termine utile per la disdetta da parte della ditta venditrice è di otto giorni. Trascorso tale termine senza disdetta, la commissione si intende valida ai sensi di legge.

#### **Art. 7 – Altri termini**

Gli altri usi relativi ai termini sono riportati negli articoli che trattano le singole materie

#### **Art. 8 – Contratti in fiera e in borsa merci**

Gli usi vengono riportati negli articoli relativi alle singole materie.

Altri usi ricorrenti:

#### **Art. 9 – Esecuzione di commissione**

E' uso che il venditore non dia corso alle commissioni se durante il periodo che intercede dalla conclusione del contratto alla spedizione, il compratore avrà lasciato cadere in sofferenza effetti a sua firma o fatture scadute.

#### **Art. 10 – Pagamento alla consegna**

E' uso che, quando nella compravendita di qualunque prodotto o merce non è stabilito fra le parti il pagamento a termine, il pagamento debba sempre intendersi per contante alla consegna del prodotto o della merce convenuta.

#### **Art. 11 – Prelevamento campioni**

Nella compravendita di merci soggette a verifica o ad analisi, il campione per la verifica o l'analisi viene prelevato dalla massa dal compratore stesso o da chi per lui alla presenza del venditore o di un suo apposito incaricato suggellandosi poscia il campione con i bolli delle parti contraenti.

## TITOLO II

### COMUNIONI TACITE FAMILIARI

*Non risulta accertato alcun uso*

## TITOLO III

### COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

#### *CAP. 1 Compravendita*

##### **Art. 12 – Provvigione del mediatore**

Nella compravendita immobiliare, la mediazione si corrisponde in ragione del 3% tanto del compratore, quanto del venditore.

#### *CAP. 2 Locazione*

##### **Art. 13 – Provvigione del mediatore nelle locazioni di immobili urbani, compresi i terreni**

Nelle locazioni di immobili urbani, compresi i terreni, di durata annuale, la provvigione si corrisponde in ragione del 5% e da parte del locatore e da parte del conduttore. Nelle locazioni che vanno oltre l'anno, la provvigione si corrisponde in misura del 3% e da parte del locatore e da parte del conduttore, calcolata sull'intero importo della durata pattuita nel contratto. Nelle locazioni stagionali che non superino i mesi sei, la provvigione si corrisponde in misura del 10% e da parte del locatore e da parte del conduttore.

#### *CAP. 3 Compravendita aziendale*

##### **Art. 14 - Provvigione del mediatore nelle compravendite di aziende industriali, commerciali, artigiane o agricole.**

Nella cessione o rilevamento di azienda industriale, commerciale, artigiana o agricola, la mediazione si corrisponde in ragione del 5% sia da parte dell'alienante che da parte dell'acquirente.

## TITOLO IV

### COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE FONDI RUSTICI

*Cap. 1 – Compravendita di fondi rustici: non risulta accertato alcun uso*

Per la mediazione vedi quanto riportato all'art. 12

*Cap. 2 – Affitto fondi rustici:*

*A) forma durata, decorrenza e disdetta del contratto ed oneri relativi*

#### **Art. 15 – Disdetta**

Ove non sia derogato per condizioni speciali contrattuali, deve ritenersi tutto il mese di gennaio come termine utile al proprietario di un fondo per disdire o fare il congedo al gabello o conduttore di fondi rustici, intenendosi la disdetta o congedo per l'epoca dei frutti finiti lo stesso anno.

Deve farsi eccezione però per quei fondi coltivati a frutto tutt'ora pendente nel gennaio, ma che è prodotto dell'anno precedente, come gli agrumi, gli ulivi etc., per i quali la disdetta o congedo fatto nel gennaio s'intende avere effetto per l'epoca dei frutti finiti pendenti a quell'epoca, quantunque appartengano alla produzione agraria dell'anno solare precedente.

*B) forma, epoca della consegna e della riconsegna ed oneri relativi: non risulta accertato alcun uso*

*Cap. 3 – Conduzione a mezzadria: non risulta accertato alcun uso*

*Cap. 4 – Conduzione a colonia parziaria o in compartecipazione: non risulta accertato alcun uso*

*Cap. 5 – Conduzione a colonia migliorativa: non risulta accertato alcun uso*

*Cap. 6 – Conduzione in enfiteusi: non risulta accertato alcun uso*

*Cap. 7 – Altre forme di conduzione: non risulta accertato alcun uso*

## TITOLO V

### COMPRAVENDITA DEI PRODOTTI

#### Cap. 1 - PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

*A) Animali in genere: bovini, equini, suini, ovini, caprini;  
animali da cortile: non risulta accertato alcun uso*

#### **Art. 16 - Contrattazioni**

Le contrattazioni degli animali in genere si fanno per lo più verbalmente e con l'intervento del mediatore.

Allorquando si tratta di grosse partite di bestiame o si contrattano animali di lusso, gli affari si concludono alle volte per iscritto.

I maiali e le pecore si contrattano per numero e per branco.

Gli animali da macello si contrattano per capo oppure anche a peso vivo.

#### **Art. 17 – Garanzie\***

Oltre le garanzie che provengono dalla legge, le parti possono stabilirne delle convenzionali.

Si osservano inoltre i seguenti usi:

gli animali da allevamento, come anche gli animali di lusso, si contrattano perlopiù con garanzie; gli animali da macello si contrattano normalmente senza garanzie.

Le contrattazioni di animali colpiti da malattia infettivo-contagiosa occultata al momento del contratto sono nulle di diritto.

Le contrattazioni di animali colpiti da malattia infettivo-contagiosa già certificata dal Servizio Regionale sono assoggettate alla garanzia di legge ed a un regime di contrattazione controllata.

Le cavalle di allevamento e gli stalloni si garantiscono idonei all'uso cui sono destinati. Gli equini allo stato brado, cioè nel branco (tocco) non si garantiscono.

Per gli animali da tiro, una volta data la prova funzionale, non occorre altra garanzia, salvo per le eventuali malattie di carattere organico, per cui si fa riferimento alla legge e/o agli usi.

Il “stercus bovis” comunemente chiamato “coccio o panicatura” dei bovini, pur essendo male occulto, non dà luogo ad azione redibitoria contro il venditore.

Per gli animali venduti “ad uso fiera”, in mancanza di esplicito patto, la vendita si intende fatta senza garanzia anche in rapporto ai vizi redibitori di cui può essere affetto l'animale venduto.

\* Articolo così modificato ed aggiornato sulla base degli accertamenti del Comitato tecnico.

#### **Art. 18 - Mediazione**

La sensoria si paga dopo avere concluso il contratto ad un solo mediatore, da

ciascuna delle parti contraenti, nella misura dell'uno per cento sia da parte del compratore che da parte del venditore.

### *B) Bestiame da macello*

#### **Art. 19 – Contratti**

Le comprevente di bestiame da macello di qualunque specie si fanno prevalentemente ad occhio; si fanno anche a peso vivo o a peso morto.

Concluso il contratto e pagato il prezzo stabilito, ogni singolo animale acquistato rimane a tutto rischio e pericolo del compratore.

Il contratto si ritiene concluso quando i contraenti hanno accettato i patti convenuti.

In fiera, di solito, a conclusione del contratto, si paga la caparra.

#### **Art. 20 – Percentuale di provvigione allo stimatore**

Nella stima del bestiame la provvigione che spetta allo stimatore è dell'1%, salvo patti altrimenti stabiliti. Di solito, la funzione dello stimatore viene assolta dal mediatore, nel qual caso compete a quest'ultimo, nel complesso, sempre l'uno per cento.

#### **Art. 21 – Mediazione**

La senseria si paga, dopo concluso il contratto, ad un solo mediatore da ciascuna delle parti contraenti e nella misura complessiva dell'1% da parte del compratore e dell'1% da parte del venditore. Se nel contratto intervengono più mediatori, essa potrà essere divisa.

#### **Art. 22 – Pagamento**

Il pagamento delle comprevente di bestiame si effettua generalmente a pronti contanti, salvo diverso accordo tra le parti.

#### **Art. 23 – Vendita a peso morto**

Dei bovini in genere venduti a peso morto, si pesano solamente i quattro quarti e si pagano a secondo del caso convenuto.

La pesatura avviene subito dopo la macellazione.

Gli agnelli ed i capretti vengono pesati e pagati per intero dopo sgozzati e previa asportazione del caglio.

I castrati vengono pesati e pagati per la sola carne, restando a beneficio del compratore le interiora, la pelle e la minuzzame.

Gli ovini ed i caprini adulti si vendono vivi, ad occhio, però se qualche rara volta si vendono a peso morto, si pesano le sole carni restando a beneficio del compratore la pelle, la testa, le frattaglie.

#### **Art. 24 – Vendita a peso vivo**

Il peso degli animali da macello viene verificato alla pesa pubblica e privata.

La vendita degli animali può essere fatta ad occhio, a colpo o a peso.

Il pagamento dei suini si fa al prezzo unitario sul peso vivo decurtato dal 20 al 30% a seconda lo stato d'ingrasso.

Le spese tutte di IVA, di mattazione, nonché i diritti inerenti sono a carico del compratore.

### **Art. 25 - Equini**

Per gli equini è consuetudinaria la vendita a strasatto.

#### *C) Compra-vendita in fiera di animali bovini ed equini*

### **Art. 26 - Contrattazioni**

In fiera le contrattazioni per gli animali si fanno sempre verbalmente.

Anche in fiera, quando l'animale è comprato o venduto per uso determinato, il venditore ha l'obbligo di dimostrare l'attitudine a quel determinato uso fornendone la prova.

E' uso, al momento della conclusione del contratto, che il compratore marchi l'animale acquistato e ciò quando trattasi di animali da macello, eccetto gli equini.

Prima della marchiatura il compratore suole versare una caparra la cui misura si conviene d'accordo fra le parti.

Salvo patti contrari, il pagamento del prezzo si effettua al momento della consegna in fiera.

Nel caso di consegna successiva alla contrattazione, fuori o dopo la fiera, il compratore ha diritto di trattenere una quota del prezzo in misura convenuta tra le parti. Tale quota dovrà essere versata al venditore a saldo del prezzo al momento della esatta e puntuale consegna.

Nel caso in cui la vendita riguardi più capi e la consegna sia convenuta in data successiva (consegna differita) gli animali rimangono presso il venditore il quale ha l'obbligo di custodirli e foraggiarli; i casi fortuiti, però, ed il perimento degli animali stessi (rischi e pericoli) passano nel compratore al momento stesso della conclusione del contratto, salvo non si stabilisca diversamente.

Il venditore in questi casi ha l'obbligo di avvertire tempestivamente il compratore.

Quando nella compravendita in fiera interviene un mediatore, la mediazione grava tanto sul compratore che sul venditore e suole corrisondersi nella misura dell'1% da ciascuna delle parti.

#### *D) Prodotti delle varie specie di animali*

*Latte, uova, lana, pelli fresche, penne, letame, etc.: non risulta accertato alcun uso*

## Cap. 2 PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

### *A) Frumento*

### **Art. 27 – Classificazione dei grani**

I grani vengono classificati, secondo la provenienza, in nazionali ed esteri.

I grani nazionali sono quelli prodotti nell'ambito della Repubblica.

I grani esteri sono quelli importati dall'estero.

Nell'ambito della Provincia di Catania vengono prodotti i seguenti tipi di grano:

1) grani duri: a) rosso, b) nero (timilia)

2) grano tenero

I grani duri costituiscono la parte preponderante e vengono usati nella pastificazione; i grani teneri, invece, si adoperano nella panificazione.

Fanno parte dei grani il grifone ed il marzuolo pur presentando delle particolari caratteristiche, quali una minore percentuale di glutine.

Fa parte dei grani teneri il "florau" pur presentando delle caratteristiche migliori rispetto ai grani teneri comuni.

### **Art. 28 – Contrattazione dei grani**

Le contrattazioni avvengono, generalmente, a mezzo di agenti di affari in mediazione su presentazione di "campione reale aperto", che deve rispecchiare fedelmente la massa; su "campione tipo", che deve corrispondere alle caratteristiche essenziali della qualità contrattata; su "denominazione di caratteristiche di provenienza" etc.

Il sistema delle contrattazioni più frequenti è quello "su campione reale aperto".

### **Art. 29 – Tipi di contratto. Caparra. Anticipo.**

Le contrattazioni dei grani si verificano:

- a) tra produttore e industriale e commerciante;
- b) tra commerciante e industriale;
- c) tra commercianti.

Nel primo caso si può corrispondere una caparra; negli altri casi non si usa corrispondere caparra ma, eventualmente, anticipi in conto pagamento.

La caparra e gli anticipi sono facoltativi, devono essere richiesti all'atto della definizione dell'affare e vengono scomputati pro-rata all'atto della consegna e del pagamento della merce.

### **Art. 30 – Clausola "circa".**

Nelle contrattazioni la parola "circa" significa tolleranza massima del 5% in più o in meno sulla quantità stabilita.

### **Art. 31 – Mediazione dei grani.**

La provvigione per la mediazione dei grani è dell'1% ed è dovuta tanto dal compratore, quanto dal venditore, sempre che non vi siano diversi accordi tra le parti.

### **Art. 32 – Norme di contrattazione dei grani.**

In mancanza di patti, nelle contrattazioni dei grani, valgono le seguenti norme:

- 1) *Consegna delle merci*. Se non è stata convenuta una data fissa per la consegna della merce, questa deve farsi entro otto giorni dalla data del contratto.
- 2) *Spese per l'insaccatura e la pesatura*. L'insaccatura e la pesatura sono a carico dell'acquirente, nei confronti del produttore, solo quando la consegna avviene nei magazzini del produttore; restano a carico del venditore nelle vendite da commercianti ad industriali o fra commercianti.
- 3) *Pagamento*. Il prezzo della merce viene corrisposto al venditore, all'atto della consegna, dall'acquirente o dalla persona da lui indicata.
- 4) *Tolleranza per corpi estranei contenuti nei grani*. Di solito si ammette una tolleranza dell'1% di orzo o dell'1% come impurità inutilizzabile.
- 5) *Clausola franco bordo*. Nelle compravendite di grani, quando si conviene franco bordo, la pesatura avviene sul ciglio della banchina e la merce viene resa a spese del venditore a bordo della nave esclusi diritti di stivaggio, spese di dogana e spedizione.
- 6) *Clausola a pagamento arrivo nave*. La clausola "pagamento arrivo nave" nel commercio granario precisa l'obbligo per il ricevitore di ritirare i documenti di verifica all'arrivo della nave in porto.
- 7) *Consegna di grani per merce venduta "franco stazione partenza"*. La merce deve essere resa, franco di ogni spesa, sul ciglio del vagone della stazione di partenza o sul ciglio dell'automezzo.
- 8) *Consegna di grano per merce venduta "franco mulino arrivo"*. Con la clausola merce (resa) franco mulino arrivo si intende che la merce deve essere resa franco di spesa fino al mulino ove si eseguono le verifiche del peso e della qualità. Le spese di discarica vanno a carico del compratore.
- 9) *Pesatura dei grani nazionali trasportati via mare*. È uso che i grani trasportati via mare si pesino e consegnino sotto bordo durante la discarica.
- 10) *Peso dei sacchi*. Il peso dei sacchi si detrae dal peso lordo del grano a meno che non sia convenuta la clausola "peso per merce".

*B) Granoturco: non risulta accertato alcun uso*

*C) Riso: non risulta accertato alcun uso*

*D) Cereali minori e legumi: fave e favette*

### **Art. 33 – Fave e favette**

Per le contrattazioni di fave e favette sono applicabili gli usi sopra riportati per i grani.

*E) Patate: non risulta accertato alcun uso*

*F) Ortaggi: non risulta accertato alcun uso*

*G) Uva (non risulta accertato alcun uso) e mosti:*

### **Art. 34 – Contrattazioni.**

Le contrattazioni dei mosti, generalmente, si fanno verbalmente a mezzo mediatori.

### **Art. 35 - Determinazione di unità di misura.**

Nelle contrattazioni fra produttori e commercianti i mosti vengono contrattati in base alla misura in uso nelle diverse plaghe della provincia e cioè: dieci quartare (litri 86) nella plaga della Piana di Catania e tutta la zona etnea fino alla fascia comprendente le località Fleri-Pisano-Carpani; salma di litri 71 nella fascia comprendente le località di Milo-Zafferana-S. Venerina fino al versante della piana di Mascali.

Nelle contrattazioni fra commercianti e commercianti i mosti vengono contrattati per grado zucchero ettolitro.

### **Art. 36 – Clausola “circa”.**

La clausola circa indicata al momento della contrattazione significa tolleranza massima del 10% in più o in meno sulla quantità dichiarata, semprechè le contrattazioni avvengano in misura forfettaria.

### **Art. 37 - Caparra**

Valgono le condizioni indicate per i vini (v. art. 106)

### **Art. 38 – Consegna dei mosti.**

Il compratore è obbligato a ritirare il mosto consegnato “a bocca di tina” dopo pigiata l'uva.

L'eventuale custodia in cantina da parte del produttore costituisce patto speciale ed in tal caso i cali, i rischi e le alterazioni naturali che si verificano durante la conservazione sono a carico del compratore, tranne quelli dipendenti da incuria del venditore depositario.

### **Art. 39 – Vendita di mosto per consegna vino.**

In caso di vendita di mosto per consegna a vino, il venditore è obbligato a chiedere l'intervento e l'assistenza del compratore in tutte le operazioni di vendemmia, imbottamento e conservazione; in tal caso l'unità di misura adottata sarà quella del vino (carico di l. 68,800 oppure hl.).

### **Art. 40 - Mediazione**

Al mediatore è dovuta la provvigione nella misura dell'uno per cento dal venditore e dell'uno per cento dal compratore.

*H) Olive:*

### **Art. 41 – Commercializzazione e raccolta**

Classificazione:

1) Da salamoia, le varietà adatte ad essere conservate in soluzione di sale, oppure dolcificate con particolare trattamento e conservate in soluzione di sale; la varietà più diffusa allo scopo è la nucellare dell'Etna.

2) Da olio, meno adatte allo scopo di cui sopra e d'altra parte con maggiore resa

d'olio: diverse qualità

#### **Art. 42 – Epoca di raccolta**

1) Olive da salamoia, quando non sono eccessivamente mature, dalla prima decade di settembre alla seconda decade di ottobre compresa; la raccolta ha inizio dalle zone di pianura e prosegue successivamente in quelle di collina e montagna.

2) Olive da olio, quando la merce è matura, dalla terza decade di ottobre e normalmente sino alla fine di dicembre; la raccolta ha inizio dalle zone di pianura e prosegue successivamente in quelle di collina e di montagna.

#### **Art. 43 – Modalità di vendita**

Le vendite hanno luogo:

1) A peso, intendendo per unità di misura la salma corrispondente, in genere, a Kg. 240: per le difformità in alcuni Comuni v. la tavola di ragguaglio di pesi e misure locali.

2) A corpo, calcolando e stimando preventivamente le salme di olive frutto pendente.

3) A pezzatura, cioè calibrate nel seguente modo:

a) olive bianche – gigante, n. frutti per Kg.	120/130
prima, “ “ “ “	150/160
seconda, “ “ “ “	200/210
terza, “ “ “ “	250/270
quarta, “ “ “ “	350/370
b) olive nere	
prima, “ “ “ “	150/160
seconda “ “ “ “	200/220

Nelle vendite a pezzatura il prezzo si pattuisce a kg. di ciascun calibro.

#### **Art. 44 – Spese di raccolta**

Nella compravendita a salma ed in quella a pezzatura, cioè calibrata, la raccolta è a carico del venditore, salvo diverso accordo tra le parti.

Nella compravendita a corpo la raccolta è a carico del compratore e deve essere ultimata entro un termine prefissato.

#### **Art. 45 – Spese di trasporto**

Le spese di trasporto dall'azienda, nella compravendita a salma ed a corpo, sono a carico del compratore; in quella a pezzatura, secondo gli accordi.

#### **Art. 46 – Spese di calibratura**

Le spese di calibratura sono a carico del compratore.

#### **Art. 47 – Condizioni di consegna**

La consegna si intende:

a) nella vendita a corpo, tutto incluso e nulla escluso a “scende albero”.

b) nella vendita a salma, tutto incluso a “scende albero”, comprese le foglie dette “pampina” che dovessero mescolarsi con il frutto in corso di raccolta, salvo abbuoni preventivamente pattuiti. Eventuali esclusioni alla consegna sono preventivamente pattuite e normalmente sono: le foglie, il frutto fradicio, quello “zimmato” in maniera particolarmente vistosa e quello bucato dalla mosca olearia.

c) nella vendita a pezzatura s'intende da calibrare e consegnare tutto incluso “scende albero”, salvo eventuali abbuoni preventivamente pattuiti, e comunque escluso le foglie “pampina” ed i frutti inferiori al calibro quattro (quarta) detto cerniglio che restano di dominio del venditore. I rischi, gli imprevisti ed i casi fortuiti dal momento della pattuizione della vendita, sono a carico del compratore.

#### **Art. 48 - Pagamenti**

a) Nella compravendita a corpo il compratore alla stipula dell'accordo paga la metà o almeno un terzo dell'intero ammontare del prezzo convenuto, il saldo entro una data stabilita e comunque prima di iniziare la raccolta, o al più tardi a metà raccolta a criterio del venditore.

b) Nella compravendita a salma ed a pezzatura, il compratore al momento dell'accordo lascia al venditore una congrua cauzione, da non conteggiare con la consegnanda merce ma semmai da scontare con le ultime consegne. I pagamenti avvengono alle singole consegna mediante acconti.

#### **Art. 49 – Olive da olio**

Per la compravendita delle olive da olio vale quanto sopra detto per la compravendita a peso oppure a corpo delle olive da salamoia.

Al frantoio le olive per la molitura si conteggiano a macina, cioè a salma da Kg. 240 oppure a quintale.

L'olio estratto si vende a cafiso da kg. 16 oppure a quintale (la corrispondenza dei Kg. in litri cambia in funzione del peso specifico dell'olio stesso).

Il prezzo dell'olio, oltre che dall'andamento del mercato, è determinato dall'eventuale grado di acidità riscontrato nell'olio stesso.

*1) Agrumi:*

#### **Art. 50 – L'annata agraria.**

L'annata agraria per gli agrumi ha inizio il 1° marzo e si conclude con l'ultimo giorno di febbraio; per i soli limoni ha inizio il 1° settembre e termina il 31 agosto.

Nel caso di esistenza di rapporto associativo agrario, trascorsi i termini del rapporto stesso, se rimangono ancora frutti pendenti a raccogliere, si mantiene, da ambo le parti, il diritto di fruire ancora di tali frutti pendenti.

#### **Art. 51 – Durata stagione irrigua per i terreni agricoli coltivati ad agrumeto.**

Per i terreni agricoli coltivati ad agrumeto, la stagione irrigua ha inizio il 1° maggio e termina il successivo 31 ottobre.

#### **Art. 52 – Arance e mandarini.**

Classificazione.

Le arance ed i mandarini vengono classificati in cinque categorie:

- 1) di marina, quelli dei comuni di Acicastello, Acireale, Calatabiano, Fiumefreddo, Giarre, Mascali, Riposto, Piana di Catania;
- 2) di montagna, quelli dei comuni di Adrano, Biancavilla, Bronte, Palagonia, Paternò, Santa Maria di Licodia;
- 3) di mezza montagna, gli altri comuni;
- 4) arance di Francavilla di Sicilia;
- 5) mandarini di San Giuseppe La Rena.

#### **Art. 53 - Varietà di arance più diffuse**

- a) Sanguinello. E' quella varietà di arance che, pur non essendo sempre rossa esternamente, lo è all'interno; non ha generalmente semi.
- b) Moro. E' quella varietà di arancia caratterizzata dalla precoce maturazione biologica, dalla colorazione rosso-denso della sua polpa; esente o quasi da semi. Varietà pregiata ed assai apprezzata all'estero.
- c) Tarocco. Varietà apprezzata specie nei mercati italiani per la dolcezza e granulosità della sua polpa mediamente colorata. E' esente o quasi da semi.
- d) Ovale o Calabrese. Rappresenta la varietà più tardiva di Sicilia che si suole raccogliere ed immettere al consumo dopo l'esaurimento delle altre varietà.
- e) Biondo comune. E' la vecchia varietà di arancia a polpa bionda, con semi.

#### **Art. 54 – Epoca della raccolta**

Le arance, in mancanza di patti speciali, si raccolgono in unica volta; i mandarini ed i mori, invece in due volte.

Normalmente nelle contrattazioni suole stabilirsi l'epoca dell'inizio e del termine della raccolta nei seguenti periodi:

- a) per le arance di marina, dalla fine di novembre a tutto dicembre;
- b) per le arance di mezza montagna, dai primi di gennaio a tutto febbraio;
- c) per le arance di montagna, dai primi di marzo alla fine di aprile;
- d) per le arance di Francavilla di Sicilia, dal 20 novembre a tutto dicembre;
- e) per i mandarini di San Giuseppe La Rena dalla fine di novembre a tutto febbraio.

Tale periodo può estendersi fino a maggio per le arance ovali.

Per i mandarini le raccolte si eseguono da novembre a gennaio e qualche volta fino a febbraio ed anche fino a marzo per i tardivi di Ciaculli..

Per quanto riguarda le arance ovali la raccolta viene effettuata nella zona di Fiumefreddo e viciniori con notevole anticipo, comunque prima che nelle altre località di produzione, considerato che questa varietà nelle zone sopra indicate, rinverdisce precocemente.

#### **Art. 55 – Spese di raccolta**

Nelle compravendite di arance e mandarini, le spese di raccolta, imballaggio e trasporto vanno a carico del compratore.

#### **Art. 56 – “Scotola pagghiolu” o “scende albero”.**

Nelle vendite a peso o a conta, l'espressione usata “scotola pagghiolu” o “scende

albero”, che comporta l'obbligo di raccogliere tutti i frutti esistenti sull'albero, a mano a mano che si proceda nella raccolta, comporta pure che, nel termine fissato per la raccolta, il compratore è obbligato a raccogliere tutti i frutti esistenti sull'albero in qualunque condizione e di qualunque peso o misura, e quelli caduti dagli alberi, semprechè detti frutti siano ancora recettibili e commerciabili. Restano, comunque, sempre esclusi dalla consegna i frutti deserti, fradici (con l'agro intaccato) e spaccati. Il venditore ha l'obbligo di liberare il terreno, prima di stipulare il contratto, da tutte le cascole; il compratore si obbliga a raccogliere e conseguentemente a pagare al prezzo pattuito, tutti i frutti, dopo il contratto.

#### **Art. 57 - Deserto**

Il cosiddetto “deserto”, proveniente da una fornitura anormale, presenta un a polpa ristretta e poco succosa di fronte ad una buccia molto spessa, esternamente di colore pallido; è un frutto, insomma, biologicamente non compiuto.

#### **Art. 58 – Scarti e qualità esclusi dalla vendita**

Le arance dette da 42, cioè quelle inferiori ai 17 cm. di circonferenza ed i mandarini inferiori ai 15 cm. sono considerati come scarti; come scarti vengono pure considerati i frutti d'ambo le varietà che siano gravemente colpiti dal gelo, dalla grandine o dal vento. Tutti i frutti di cui sopra restano, salvo patto contrario, fra cui il cosiddetto “fondo perduto”, esclusi dalla vendita e pertanto vengono comprati a metà prezzo, oppure strasattati a misura di “accatastabile”, oppure lasciati definitivamente per conto del produttore.

I frutti, invece, non gravemente danneggiati dal gelo, dalla grandine o dal vento, vengono ugualmente consegnati come merce buona e quindi allo stesso prezzo convenuto.

S'intendono senz'altro esclusi dalla vendita i frutti marci, spaccati e deserti.

#### **Art. 59 – Fondo perduto**

L'espressione “fondo perduto” inserita nel contratto, ha come scopo quello di comprendere nella consegna (da farsi dal venditore al compratore) anche i frutti di scarto e qualità esclusa dalla vendita; il fondo perduto viene stabilito in percentuale.

#### **Art. 60 – Vendita**

Le arance ed i mandarini si vendono normalmente “a peso” e raramente “a migliaio”. Si vendono pure a strasatto, che come dire “a colpo” o “a getto di rete” o “a forfait”. Nella vendita “a peso” il compratore è tenuto a consegnarsi anche frutti che cadranno dagli alberi dopo la stipula del contratto, sempre che gli stessi abbiano i requisiti sopra cennati.

E' uso nelle vendite di arance e mandarini a peso, concordare un abbuono, detto “fondo perduto”, a favore del compratore, il quale però, concordato l'abbuono, ha l'obbligo di consegnarsi tutta la merce raccolta, senza esclusione o scarto alcuno.

#### **Art. 61 – Pagamenti**

Nella compravendita di arance o mandarini “a strasatto”, salvo accordi speciali, il compratore paga un terzo dell'ammontare alla stipula del contratto, altro terzo prima di iniziare la raccolta ed il rimanente a metà raccolta, a criterio insindacabile del

venditore.

E' consuetudine che nelle contrattazioni a strasatto venga stabilita una data certa entro la quale, a prescindere dal presunto raggiungimento del 50% della raccolta, debba completarsi il pagamento. Tale data viene stabilita in modo esclusivamente cautelativo ed a giudizio del venditore.

Nella compravendita di arance e mandarini "a peso", salvo accordi speciali, il compratore suole pagare al proprietario (venditore), alla stipula del contratto, circa un quarto del presunto valore del prodotto, da scomputarsi nelle ultime consegne, mentre si suole pagare la merce gradualmente, a misura che esse venga consegnata al compratore.

#### **Art. 62 – Compravendita a colpo per i frutti pendenti e per produzioni a verificarsi**

In mancanza di espressa pattuizione, i rischi derivanti da casi fortuiti previsti ed imprevisi, ordinari e straordinari, si ritengono a carico del compratore.

#### **Art. 63 – Compravendita a peso per i frutti pendenti**

In mancanza di espressa pattuizione contraria, i rischi derivanti da casi fortuiti imprevisi e straordinari sono a carico del venditore.

I danni derivanti da casi fortuiti imprevisi e straordinari sono a carico del compratore soltanto limitatamente al quantitativo che il compratore avrebbe dovuto raccogliere, ai sensi delle norme contrattuali, al momento in cui i danni si siano verificati.

#### **Art. 64 – Limoni**

Classificazione.

I limoni si distinguono in due classi principali: limoni invernali e limoni estivi; i primi comprendono, oltre al primofiore, anche i cosidetti "malsani"; i secondi si suddividono in "bianchetti", "verdelli", "agostari" e "bastardi".

Ordinariamente si fanno vendite distinte delle due classi.

#### **Art. 65 – Raccolta**

I limoni si sogliono raccogliere:

- a) i frutti invernali da ottobre a metà maggio;
- b) i frutti estivi da maggio a settembre.

Le raccolte dei frutti invernali si sogliono effettuare ogni quaranta giorni circa e quelle dei frutti estivi ogni trenta giorni circa, decorrenti sempre dal giorno dell'inizio della raccolta precedente.

Da ottobre a dicembre si sogliono raccogliere i limoni che hanno raggiunto il peso di gr. 75-80, a seconda delle annate.

Nell'ultima raccolta dei frutti invernali, vanno consegnati tutti i frutti di qualsiasi peso e condizione purchè non inferiori a gr. 65, salvo patto contrario.

Nelle raccolte dei frutti estivi vanno consegnati quelli che abbiano raggiunto il peso di gr. 75-80, a seconda delle annate; nell'ultima raccolta dei frutti estivi vanno consegnati tutti i frutti di qualsiasi peso e condizione purchè non inferiori a gr. 60,

salvo patto in contrario.

Nella compravendita di limoni, pattuita la vendita a peso, stabilita l'epoca della raccolta, il venditore, per l'inizio di questa, non è tenuto ad attendere la richiesta del compratore, pur dandogliene contemporaneamente comunicazione.

#### **Art. 66 – Spese di raccolta**

Nelle vendite di limoni “a colpo” le spese di raccolta vanno a carico del compratore. Nelle vendite “a peso” vanno a carico del venditore.

#### **Art. 67 – Scende albero**

L'espressione usata nel commercio dei limoni “a scotola pagghiolu” o “scende-albero” comporta l'obbligo di consegnare tutti i frutti affetti da qualsiasi difetto, semprechè i medesimi abbiano raggiunto il peso pattuito o i pesi consuetudinari anteriormente fissati.

Resta escluso dalla consegna il cosiddetto “truppiddatu” e “meraviglie” e i frutti danneggiati durante la raccolta, dato che questa viene fatta a cura e spese del venditore.

#### **Art. 68 - Scarti**

Si chiamano scarti quei limoni che sono di qualità deficiente o perchè colpiti da grandine o dal gelo o da piticchia o perchè danneggiati dall'uomo nella raccolta; essi vengono generalmente destinati per la produzione dei derivati.

Quando invece tutti i frutti vengono venduti per uso esclusivo dei derivati, si consegnano a peso, e chi ha l'obbligo di eseguirne la raccolta può farla staccando i frutti dai rami senza il penducolo.

#### **Art. 69 – Qualità dei limoni per la lavorazione del salato**

Per la lavorazione dei limoni per il salato, è necessario che il frutto sia perfettamente maturo, esente da macchie o tracce diverse.

#### **Art. 70 – Unità di consegna**

L'unità di consegna è il quintale.

#### **Art. 71 – Vendite**

I limoni si vendono a “colpo”, che è come dire “a strasatto”, “a forfait”, “a getto di rete”, ovvero “a consegna” che può avvenire “a peso”.

Nella vendita “a consegna” i frutti si pesano.

#### **Art. 72 – Pagamenti**

Nella compravendita di limoni “a colpo” è uso che il compratore paghi al proprietario un terzo dell'importo della vendita all'atto della conclusione dell'affare; gli altri due terzi vengono corrisposti:

a) un terzo prima dell'inizio della prima raccolta;

b) l'ultimo terzo prima dell'inizio della seconda raccolta, comunque non oltre una certa data stabilita in modo esclusivamente cautelativo ed a giudizio del venditore.

Nelle compravendite a peso il compratore suole pagare la merce gradualmente e a misura che essa viene consegnata al compratore.

Nelle vendite a peso è ammessa la tolleranza del 2% di frutti di minor peso di quello stabilito; si usa concedere altresì un abbuono del 2% cosiddetto “fondo perduto” da conteggiare o sull'importo o sul peso, purchè vengano consegnati tutti i frutti, meno “truppiddatu”, “meraviglie” o “danneggiati” dalla raccolta.

#### **Art. 73 – Compravendita per frutti pendenti e per produzioni a verificarsi**

In mancanza di espressa pattuizione, i rischi derivanti da casi fortuiti, previsti ed imprevisi, ordinari e straordinari, si ritengono a carico del venditore se la vendita è convenuta a peso, invece sono a carico del compratore se la vendita è fatta a strasatto o in qualsiasi altra forma forfettaria.

#### **Art. 74 – Usi comuni alle arance, ai mandarini e ai limoni**

La mediazione per la compravendita di agrumi, sia in campagna che nei centri abitati, si corrisponde in ragione del due per cento, tanto dal compratore che dal venditore, e si paga soltanto a buon fine del contratto sull'importo effettivamente corrisposto.

#### **Art. 75 – Ritorno di nolo**

Il cosiddetto “ritorno di nolo” sulle casse di agrumi spedite via mare, costituisce, quando è consentito, una spettanza del proprietario della merce anche se venga versato allo spedizioniere.

#### **Art. 76 - Vendite degli agrumi nei casi di esistenza di rapporti associativi agrari**

Gli agrumi non si usano ripartire in natura. Nei fondi condotti con rapporti associativi, la vendita si effettua unitariamente, sia per la quota del concedente che del colono.

*L) Frutta fresca: non risulta accertato alcun uso*

*M) Frutta secca: non risulta accertato alcun uso*

*N) Erbe, sementi e foraggi: non risulta accertato alcun uso*

*O) Fiori e piante ornamentali: non risulta accertato alcun uso*

*P) Piante da vivaio e da trapianto: non risulta accertato alcun uso*

*Q) Piante officinali e coloniali: non risulta accertato alcun uso*

*R) Droghe e spezie: non risulta accertato alcun uso*

#### **Art. 77 – Liquirizia**

Confezionamento radice di liquirizia naturale in fascette o mazzi.

E' uso confezionare fascetti o mazzi di circa Kg. 1 di bacchette naturali di radice di liquirizia, tutte di lunghezza di cm. 15 oppure della lunghezza di cm. 20.  
I mazzi di circa Kg. 1 vengono avvolti con filo di ferro zincato e quindi imballati con tela di juta, formandone balle da kg. 50 circa.

#### **Art. 78 – Succo di liquirizia in biglie**

Il peso del succo di liquirizia in biglie alla rinfusa si determina pesando le casse al lordo e detraendo dal peso lordo la sola tara della cassa. Dal peso così ottenuto si detrae il 3% sotto la denominazione di bonifica per foglie di alloro. Il contenuto massimo di alloro, per ciascuna cassa, non deve superare il 6%.

#### **Art. 79 – Determinazione del peso delle biglie in scatola**

Se la merce è confezionata in scatola si contratta: o scatola per merce, ed allora non si toglie alcun abbuono per foglie di alloro, o netto, ed allora si pesa la merce contenuta dentro la scatola.

Se il confezionamento delle biglie è in carta cellophan, il peso s'intende inclusivo del cellophan.

#### **Art. 80 – Succo di liquirizia in blocchi**

E' uso confezionare il succo di liquirizia in blocchi avvolgendo ciascun blocco in carta paraffinata oppure oleata.

Il peso netto del succo in blocchi si determina pesando al lordo la cassa e detraendo la sola tara della cassa. Pertanto la carta paraffinata che avvolge ciascun blocco, l'eventuale carta che fodera la cassa, reggetti e quant'altro vengono inclusi nel peso netto.

### **CAP. 3 PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA**

*A) Legna da ardere: non risulta accertato alcun uso*

*B) Carbone vegetale: non risulta accertato alcun uso*

*C) Legname rozzo: non risulta accertato alcun uso*

*D) Sughero:*

#### **Art. 81 – Scorze di leccio e sughero**

Le scorze di leccio e sughero si sogliono vendere per contanti oppure a tre o quattro mesi contro accettazione data dalla consegna delle merci, salvo le condizioni speciali tra venditore e compratore.

Le contrattazioni di scorze di sughero si riferiscono a merce bollita, raschiata, con umidità consentita fino al 3%.

## CAP. 4 PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA

*A) Pesce fresco e congelato:*

### **Art. 82 – Vendita all'ingrosso dei pesci**

La vendita all'ingrosso dei pesci viene effettuata:

a) per i pesci grossi (es. pescespada, tonni, etc.) sempre a peso netto, sia che il prodotto venga venduto per intero, sia che il prodotto venga venduto per pezzo;

b) per i pesci piccoli (es. alici, triglie, etc.) sempre a collo (con tara in cassetame di legno o di altro materiale previsto dalle vigenti leggi).

In particolare due colli, contenenti lo stesso prodotto anche se presentano tra di loro una lieve differenza di peso, vengono venduti allo stesso prezzo unitario per collo.

*B) Cacciagione: non risulta accertato alcun uso*

*C) Pelli da pellicceria: non risulta accertato alcun uso*

## CAP. 5 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE

*A) Minerali metalliferi: non risulta accertato alcun uso*

*B) Minerali non metalliferi:*

### **Art. 83 – Zolfi**

Anticipo nelle compravendite di zolfo lavorato.

Nelle compravendite di zolfo lavorato, stabilito un anticipo, questo viene scomputato nell'ultima consegna senza calcolo di interessi.

### **Art. 84 – Calo di raffinazione e di sublimazione**

Nella raffinazione e sublimazione si hanno i seguenti cali medi di lavorazione:

1) se s'impiega zolfo grezzo nella misura di circa un terzo di Giallo comune e/o Extra, circa un terzo di Bruna 1.a scelta e circa un terzo di Bruna 2.a scelta, il 7%;

2) se s'impiega invece zolfo grezzo, nella misura di circa metà di Bruna 1.a scelta e circa metà di Bruna 2.a, il 10%;

3) infine se viene impiegato solo Bruna 2.a, il calo di raffinazione è dell' 11%.

### **Art. 85 – Circa. Rinfusa**

La parola “circa”, aggiunta nei contratti di compravendita di zolfi alla rinfusa, dopo l'indicazione della quantità, fa variare del 10% in più in meno la quantità della merce indicata.

### **Art. 86 – Compravendita dall'interno di zolfo franco vagone Catania**

Nella compravendita di zolfo alla condizione franco vagone Catania, il venditore ha l'obbligo di trasportare a sue spese e consegnare la merce sul vagone a Catania, procurando il rilascio dei vagoni da parte della ferrovia, curandone la spedizione e sopportando le eventuali spese.

Il venditore ha la facoltà di sostituire il trasporto a mezzo ferrovia col trasporto a mezzo autocarro.

### **Art. 87 – Consegna franco Catania a mezzo autocarro**

Nei casi di consegna a mezzo di autocarri franco Catania, è uso che la consegna avvenga nei magazzini del compratore ed il venditore sopporta tutte le spese ad eccezione della pesatura che è a carico del compratore.

### **Art. 88 – Consegna di zolfo**

a) Vendita F.A.S. Catania per zolfo alla rinfusa: la condizione F.A.S. Catania in uso per gli zolfi alla rinfusa grezzi o raffinati in pani e per gli zolfi imballati, importa l'imbarco bordo nave attraccata e resa quindi sottoparanco.

b) Zolfo venduto F.O.B. Catania: è uso che lo zolfo venduto F.O.B. Catania, sia alla rinfusa che imballato, venga consegnato su banchina, sollevato a bordo con i mezzi ed a spese della nave.

c) Zolfi imballati: la consegna in peso e qualità per gli zolfi imballati nonché la condizione dell'imballaggio, s'intende sempre fatta negli stabilimenti o magazzini del venditore, anche quando la merce viene resa bordo nave, sottoparanco oppure franco stazione destino.

### **Art. 89 – Imballaggio dello zolfo**

Lo zolfo lavorato sublimato, ventilato, in pani ed in cannoli, comunemente si ripone in sacchi di juta, cotone e/o carta, i quali non risentono alcun danno pur restando in deposito per lungo tempo in magazzini naturalmente ben asciutti. Se non espressamente altrimenti convenuto, lo zolfo in pani s'intende senza imballaggio (merce cruda).

Lo zolfo in polvere (ventilato, sublimato) e lo zolfo in pani ed in cannoli vengono consegnati in sacco o in sacchi, compreso cioè peso lordo per netto (tara-merce). Lo zolfo posto in barili o casse si intende per peso netto.

### **Art. 90 – Sfrido**

Lo sfrido per lo zolfo in polvere, in pani e cannoli imballati, spedito via mare, camion o ferrovia, va sino all'1%.

### **Art. 91 – Zolfo fiore**

Per zolfo sublimato puro (fiore) s'intende lo zolfo estratto dalla camera di sublimazione senz'alcuna miscela di zolfo in polvere, ma semplicemente col 10% di sublimato di 2.a ed escluso il sublimato di 3.a quindi con purezza del 99,5-100%.

Con la designazione di sublimato commerciale viene invece fornita una miscela dell'80% di zolfo in polvere col 20% circa di sublimato e con conseguente purezza del 98-99%.

## **CAP. 6 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI**

*A) Riso brillato: non risulta accertato alcun uso*

*B) Farina, semola e sottoprodotti della macinazione:*

### **Art. 92 – Sfarinati e semole**

Gli sfarinati e le semole vengono contrattati con riferimento ai tipi voluti dalla legge. Di massima le contrattazioni avvengono “tela per merce” che comporta di considerare il peso tela.

### **Art. 93 - Calo**

Varia col variare della stagione e con il variare del mezzo di trasporto.

Per sfarinati e semole movimentati nell'ambito della provincia il calo massimo consentito è dello 0,50%.

### **Art. 94 – Pagamento**

Viene di solito fatto a ricevimento della merce, salvo patto diverso.

### **Art. 95 – Mediazione**

La mediazione è dovuta dal venditore sulla base di € 0,20 il quintale, sempre che non vi siano diversi accordi tra le parti.

*C) Paste: non risulta accertato alcun uso*

*D) Prodotto della panetteria: non risulta accertato alcun uso*

*E) Zucchero e prodotti dolciari: non risulta accertato alcun uso*

*F) Carni fresche, congelate, preparate e frattaglie: non risulta accertato alcun uso*

*G) Pesci preparati: non risulta accertato alcun uso*

*H) Prodotti surgelati: non risulta accertato alcun uso*

*I) Conserve alimentari: non risulta accertato alcun uso*

*L) Latte e derivati: non risulta accertato alcun uso*

**M) Olio d'oliva: v. Olive da olio, art. 49.**

*N) Oli e grassi vegetali per usi alimentari e industriali:*

*1) Sanse*

**Art. 96 – Sanse vergini**

Vengono acquistate dalle fabbriche di olio al solvente e sono di diversa qualità a seconda della specie di presse usate nella macinazione delle olive. Si trattano, talvolta, anche sanse rimacinate da frantoi con resa di olio assai bassa.

**Art. 97 – Consegna**

E' uso che le sanse debbano essere consegnate dai frantoi senza corpi estranei, senza terra, sabbia, etc. e devono avere un contenuto in acqua non superiore al 25%. Quelle con contenuto in acqua superiore si intendono adulterate, per cui viene effettuata una riduzione del prezzo di acquisto, unitamente alla spesa per il maggiore essiccamento. E' uso accertare i corpi estranei bruciando la sansa e se ne prova l'esistenza quando, bruciandola, si riscontrano ceneri in misura maggiore del 4%.

**Art. 98 – Calo**

Se la resa è fatta franco frantoio e la merce è ritirata lo stesso giorno dell'approntamento, non si registra alcun calo. Se il ritiro viene effettuato il giorno seguente è ammesso un calo del mezzo per cento. Per le sanse trasportate per ferrovia il calo oscilla tra l'1% ed il 2%, a seconda della durata del trasporto e delle condizioni atmosferiche; per quelle trasportate via mare il calo oscilla fra il 2% ed il 4% (a seconda della durata del viaggio e dello stivaggio che è maggiore se il carico è sopra coperta).

*2) Olio al solvente*

**Art. 99 – Olio al solvente**

Deve avere un massimo di impurità od acqua del 3% se estratto alla trielina (tricloruro di etilene) o dell'1% se estratto all'esano.

**Art. 100 - Analisi**

Le analisi debbono essere fatte all'etere di petrolio su campioni prelevati in contraddittorio sulla massa. In caso di discordia verrà inviato uno dei detti campioni all'analisi ufficiale di un istituto scelto d'accordo.

### **Art. 101 – Olio al solvente ad alta acidità**

E' quello con acidità superiore al 25% di acido oleico o senza limiti di detta acidità.

### **Art. 102 – Olio al solvente a bassa acidità**

E' quello con acidità inferiore al 25% di acido oleico. Esso viene contrattato con un prezzo riferito ad un determinato grado di acidità o con reversibilità in più o in meno dell'1% del prezzo, per ogni grado di acidità in più o in meno.

### **Art. 103 – Contenuto in ossiacidi**

Salvo stipulazione contraria nessun rilievo può essere fatto dal compratore circa il contenuto in ossiacidi nell'olio, che sono consentiti fino al 5%.

Dal 5% all'8% danno diritto ad un abbuono dell'1%, oltre l'8% ad un abbuono dell'1,50%.

### **Art. 104 – Provvigione**

Sia per gli acquisti di sansa, sia per la vendita di olio, è uso che si paghi al mediatore una provvigione dell'1%.

*O) Oli grassi e animali per usi alimentari e industriali: non risulta accertato alcun uso*

*P) Pelli grezze e residui della macellazione: non risulta accertato alcun uso*

*Q) Vini, vermut*

1) Vini:

### **Art. 105 - Vini**

Le contrattazioni dei vini fra produttori e commercianti, generalmente, si fanno verbalmente a mezzo di mediatori e su presentazione di campione.

Il mediatore ha l'obbligo di prelevare il campione, che deve presentare al commerciante, dalla massa esistente nella cantina del produttore.

Il venditore all'atto della vendita deve dichiarare la quantità di vino che intende vendere, se vi sono fusti dimezzati e se il vino è stato sottoposto a travaso.

Il prezzo si stabilisce in base al campione che deve perfettamente corrispondere alla massa indicata, contrattata e venduta.

La vendita suole anche convenirsi senza campione per grado-carico o salma (litri 68,800), per carico o per ettolitro o per ql.

Il compratore dopo l'acquisto del vino può fare prelevare il campione quanto crede opportuno per eventuali controlli.

### **Art. 106 - Caparra**

Ogni vendita s'intende perfezionata all'atto della consegna della caparra. La caparra si suole pagare al venditore attraverso il mediatore; può essere anche pagata

direttamente dal compratore all'atto della stipula del contratto, generalmente verbale. Il venditore che rilascia ricevuta di caparra suole indicare le principali condizioni di vendita, in mancanza di ricevuta il mediatore fa fede.

L'importo della caparra si aggira sul quarto del valore del vino. La mancanza di caparra non inficia la validità del contratto quando lo stesso viene definito per iscritto.

#### **Art. 107 – Clausola “circa”**

La clausola circa indicata al momento della contrattazione significa tolleranza del 5% in più o in meno sulla quantità dichiarata se il vino è stato sottoposto a travaso; in caso contrario la tolleranza è del 10%.

#### **Art. 108 - Anticipi**

Gli anticipi successivi alla caparra si stabiliscono d'accordo tra le parti, in generale si suole convenire un anticipo non inferiore al terzo del valore della quantità contrattata.

#### **Art. 109 – Consegna**

La consegna avviene nelle cantine del produttore su richiesta del compratore. Quando non è stato stabilito il periodo di consegna la stessa deve avvenire comunque prima di un mese dalla vendemmia, cioè in tempo, affinché il produttore possa preparare il fustame per consegnare il nuovo prodotto.

Quando sono stati stabiliti, invece, i termini di consegna e la stessa viene ritardata per colpa del compratore, sempre che al venditore non porti pregiudizio, sono consentite delle proroghe al termine fissato per la consegna entro i limiti sempre di cui al 1° capoverso, obbligandosi, però, il compratore a pagare il totale importo del presunto valore del vino oggetto della contrattazione, nonché a riconoscere i cali naturali di giacenza per il periodo successivo al fissato termine di consegna.

Il venditore è obbligato a consegnare la quantità e la qualità contrattata quale risulta da apposita annotazione sui campioni della contrattazione o dalla dichiarazione del mediatore, meno la quantità che il venditore stesso all'atto della contrattazione avrà dichiarato di trattenere per uso proprio, quantità che non potrà prelevare se non all'atto della caricazione.

Al momento della consegna, se richiesti da uno dei contraenti, si prelevano i campioni che vengono suggellati alla presenza delle parti ed in caso di contestazione fatti analizzare presso l'ufficio Enologico di Riposto o presso l'Istituto Agrario di Catania.

#### **Art. 110 - Misura**

La misura dei barili per il carico del vino si effettua con il decalitro ordinario dalla bocca larga. Nel caso che venga fissata la consegna a peso, il venditore può chiedere al compratore, gli attrezzi necessari per la pesatura.

#### **Art. 111 – Determinazione unità di misura**

L'unità di misura è la salma o il carico di litri 68,800 o l'ettolitro se la vendita è stata effettuata per l. o hl.

### **Art. 112 – Consegna di vino chiaro**

Nella vendita di vino e vino mosto da consegnarsi in vino chiaro, al compratore deve consegnarsi tutto il vino ad eccezione del feccioso.

### **Art. 113 – Pagamento**

A meno di patti speciali, il pagamento si effettua in cantina in contanti, senza sconto e, comunque, entro 15 giorni dalla consegna.

### **Art. 114 – Tolleranza di gradazione**

E' ammessa una tolleranza di due decimi di grado a favore del venditore.

### **Art. 115 – Vendita di vino per consegna differita**

Il vino venduto, sino a quando il compratore non lo trasporti, è lasciato alla custodia del venditore, il quale deve provvedervi come se si trattasse di cosa propria. Deve dare avviso al compratore degli eventuali travasi.

I rischi durante la conservazione sono a carico del venditore, tranne le alterazioni naturali della qualità che rimangono a carico del compratore.

### **Art. 116 - Cali**

I vini subiscono in generale dei cali naturali di giacenza che sono ammessi nella misura del 3% in ragione d'anno; sono ammessi altresì cali per travaso e manipolazione nella misura del 2%; per i vini torbidi e per quelli destinati alla distillazione il calo ammesso è fino al 5%.

### **Art. 117 - Mediazione**

E' dovuta nella misura dell'uno per cento dal venditore e dell'uno per cento dal compratore.

### **Art. 118 – Contratti fra commercianti e commercianti**

Le contrattazioni fra commercianti su piazza si fanno in generale su campione per quintale netto o grado quintale a mezzo di mediatore o direttamente fra le parti.

Fra commercianti fuori piazza si tratta sulla base di un determinato grado alcoolico quintale per vini sani e senza difetti. Difficilmente si tratta su campioni.

La gradazione alcoolica si determina al Malligan piccolo modello e scala centesimale.

I contraenti possono stabilire che il grado alcoolico sia quello determinato dall'ufficio enologico di Riposto.

### **Art. 119 – Prezzo**

Si stabilisce per quintale netto o per quintale grado.

### **Art. 120 - Anticipi**

In genere si usa concedere un anticipo normalmente pari al terzo del valore della

quantità contrattata.

#### **Art. 121 – Compensi al commissionario**

Il commissionario quando assume la responsabilità del buon esito dell'affare (star del credere) ha diritto ad un compenso speciale che in caso di mancata pattuizione viene ordinariamente commisurato al doppio della mediazione.

#### **Art. 122 – Consegna**

Quando non sia espressamente convenuto altrimenti, i venditori debbono consegnare la merce da imbarcarsi, sottoparanco o franco vagone o serbatoio partenza per trasporto a mezzo ferrovia.

#### **Art. 123 – Difetti**

Sono dichiarati non mercantibili i vini che presentino malattie o difetti di spunto (acidità volatile oltre i limiti consentiti dalla legge), agrodolce, girato, filante, sapori di muffa, di legname, di oleoso, e/o odori estranei.

#### **Art. 124 – Fustame**

Quando non è espressamente indicato la vendita del vino con fusto venduto, s'intende che il fusto sarà fatturato a prezzo di costo.

Nel caso di vendita in fusti, dal venditore dati in prestito, si intende che la restituzione debba avvenire franco di ogni spesa nel termine convenuto in buone condizioni d'uso.

Nel caso che il compratore appresti i fusti s'intende che essi debbono essere atti a riempirsi e le eventuali riparazioni e curatina vanno a carico del compratore.

#### **Art. 125 – Gradazione**

Nelle contrattazioni per quintale, nel caso che la gradazione del vino consegnato sia maggiore o minore rispetto a quella pattuita, il valore viene determinato sul valore grado risultante dalla divisione del prezzo per la quantità dei gradi pattuiti.

La tolleranza massima è di un quarto di grado, oltre tale limite il compratore può, se trattasi di deficienza, rifiutare la merce, accordarsi sul prezzo o farsela sostituire; se trattasi di eccedenza non riconoscere il maggiore pagamento.

#### **Art. 126 – Quantità**

Nei contratti di compravendita, anche nel senso della clausola "circa", è consentita al venditore la consegna di una minore quantità fino al 10% di quella pattuita.

#### **Art. 127 – Pagamenti**

Per i vini venduti franco bordo o sotto paranco o franco stazione, quando non vi sono condizioni speciali di pagamento, questo s'intende debba eseguirsi all'atto della spedizione e con apertura di credito presso una banca locale.

#### **Art. 128 – Proroghe alla consegna**

Nelle consegne fra commercianti non si ammettono termini di grazia.

#### **Art. 129 – Verifica**

Il certificato di analisi rilasciato dall'ufficio enologico di Riposto su campione prelevato per fusto con suggellamento del fusto al cocchiame, fa fede della qualità e gradazione della merce, a meno che non si sia espressamente convenuta altra località per la verifica.

#### **Art. 130 – Cali**

Oltre i cali previsti all'art. 121 sono ammessi cali di trasporto e filtrazione nella misura del 2% per i vini non torbidi, elevabili fino al 5% per i vini torbidi e per quelli destinati alla distillazione.

#### **Art. 131 – Mediazione**

La mediazione è dovuta nella misura dell'uno per cento dal venditore e dell'uno per cento dal compratore.

*Sottoprodotti del vino:*

##### **a) Tartaro**

#### **Art. 132 – Rapporti tra produttore e commerciante**

Il tartaro crudo, risultante dalla raschiatura delle botti, viene venduto normalmente a peso, raramente a corpo o a strasatto.

Il pagamento avviene normalmente alla consegna e nella cantina del produttore.

#### **Art. 133 – Rapporti tra commerciante ed industriale**

Il prezzo della merce, venduta normalmente a peso, viene determinato in rapporto alla gradazione alcolica del prodotto. Il commerciante specifica la gradazione della merce e consegue un prezzo maggiore o minore sempre che la gradazione alcolica, risultante dalle analisi di laboratorio sia maggiore o minore rispetto a quella pattuita. Per i pagamenti si usa generalmente versare il 50% del prezzo pattuito alla consegna; il rimanente ad analisi di laboratorio ultimate.

##### **b) Feccia di vino**

#### **Art. 134 – Feccia di vino**

Per la feccia di vino valgono, in quanto applicabili, le consuetudini relativi al tartaro.

2) Vermut: non risulta accertato alcun uso

*R) Alcool e liquori:*

### **Art. 135 – Spiriti e distillati**

Nelle contrattazioni degli spiriti grezzi tra produttori ed esercenti opifici di rettificazione (compratori), senza alcuna specifica determinazione di quantitativo, è uso prevalente estendere la trattazione a tutta l'intera partita prodotta dal venditore la cui lavorazione va dall'inizio della introduzione delle vinacce nella fabbrica e nei silos, fino all'esaurimento totale di esse.

Per il trasporto dell'alcool grezzo dalla fabbrica del venditore all'opificio di rettificazione la richiesta per il rilascio della cedoletta nonchè il relativo versamento del deposito cauzionale sono a totale carico dell'acquirente.

L'accertamento ed il controllo del peso e del grado, vengono effettuate dall'ufficio finanziario addetto all'opificio di rettificazione.

I cali eventuali e le eccedenze riscontrate restano a carico o a vantaggio del venditore.

Verificandosi eventuali modifiche al regime fiscale sugli spiriti, durante il periodo dell'espletamento del contratto, le stesse apportano la risoluzione del contratto stesso.

### **Art. 136 – Contrattazioni – Spiriti fini**

Gli spiriti fini (95°-96°) si contrattano, generalmente, senza campione indicando la gradazione e la materia prima impiegata per la produzione (vino, sottoprodotti della vinificazione, frutta ecc.). In tale caso si intende che il prodotto sia sempre esente da difetti ed impurità.

### **Art. 137 – Contrattazioni – Distillato di vino (acquavite)**

I distillati di vino (acquavite) si contrattano generalmente su campioni, specie quelli invecchiati, ed in cauzione d'imposta di fabbricazione. In ogni caso, però, devono essere sempre muniti del relativo certificato di analisi, rilasciato dai laboratori chimici dello Stato, dal quale deve risultare la bontà del prodotto, i requisiti organolettici richiesti per legge e la idoneità per l'ammissione all'invecchiamento o al consumo.

### **Art. 138 – Misurazione – Gradazione**

Le contrattazioni degli spiriti di qualsiasi specie e dei distillati (acquaviti) avvengono per ettanidro (ettolitro-anidro), tara dedotta, e si intendono sempre fatte per grado base reale 95 per gli spiriti fini e spiriti rettificati e per grado base reale 90 per gli spiriti denaturati (gradazione minime stabilite per legge).

Il distillato, generalmente, viene ceduto sia per invecchiamento, sia per gli opifici di imbottigliamento a 68/70° circa. Nelle contrattazioni a serbatoio o in fusti a vagonate, la merce viene venduta, franco stazione destino, peso e grado controllati all'arrivo dall'Ufficio tecnico competente con beneficio al venditore degli eventuali cali di trasporto limitatamente al 0,50% per ettanidro.

Nelle vendite di piccole partite per il peso e per il grado fa fede la bolletta di accompagnamento del prodotto, rilasciata in partenza dagli uffici competenti.

La determinazione del grado viene effettuata con l'alcoolometro ufficiale con le relative tabelle di correzione.

Lo spirito o il distillato di gradazione inferiore a quella contrattata, possono essere rifiutate dal compratore quando la differenza è superiore a 5/10 di grado; se la differenza è invece contenuta in tali limiti nulla compete al compratore stante che il prezzo contrattato viene stabilito sempre per ettanidro.

La merce di gradazione superiore a quella contrattata può essere rifiutata dal compratore nel solo caso in cui il venditore esigesse, per tale motivo, un compenso superiore al prezzo fissato per ettanidro e sempre quando non fosse stato stabilito, all'atto della contrattazione, un prezzo speciale.

#### **Art. 139 – Pagamenti**

Di solito i contratti di spiriti e distillati si redigono per pagamento al ricevimento della merce; la merce stessa viene ceduta ad imposta pagata in cauzione dello I.F. (tassa sospesa).

Per quanto riguarda la vendita dei prodotti in bottiglia o damigiana, i pagamenti avvengono per come sono stati concordati fra venditore e compratore.

In caso di mancato preventivo accordo la merce si intende venduta per pagamento e ricezione fattura.

#### **Art. 140 – Clausola circa**

Nelle contrattazioni di spiriti grezzi, quando è precisato un quantitativo da produrre e consegnare, la clausola circa consente una tolleranza, o in meno o in più, fino al 5%. Nel caso in cui la deficienza o l'eccedenza superi i limiti imposti da tale consuetudine, l'eventuale differenza di prezzo verificatasi, viene calcolata, a danno del venditore, su tutta la quantità non consegnata o consegnata in eccedenza e non sulla sola deficienza o eccedenza.

Nei contratti di compravendita dello spirito fino e del distillato per quantitativi dichiarati anche in assenza della clausola "circa" è consentita al venditore la consegna di un quantitativo maggiore o minore del 5% rispetto a quello pattuito. Tale condizione non sussiste quando la contrattazione avviene per carico di cisterna intera, non dipendendo dalla volontà del venditore la determinazione della capacità della stessa.

#### **Art. 141 – Fusti**

Se i fusti di ferro per il trasporto degli spiriti (litri 200 circa) vengono apprestati dal venditore, l'acquirente, salvo diverso accordo, è tenuto a restituire i fusti entro 15 giorni dalla data di spedizione della merce; in caso di ritardata consegna dei medesimi è dovuto un compenso di € 0,50 per fusto e per giorno, con decadenza dal beneficio dei 15 giorni.

Il compenso per i mezzi fusti (lt. 100 circa) è ridotto alla metà.

I fusti devono essere restituiti al venditore in buono stato a cura e spese dell'acquirente.

#### **Art. 142 – Imposte e tasse**

La variazione dell'imposta di fabbricazione dei diritti erariali ed eventuali nuovi oneri fiscali sono ad esclusivo carico del compratore anche se non specificato nel contratto; il venditore, in ogni caso, ha diritto di rivalsa per quanto eventualmente sborsato in più per gli eventuali aumenti o imposizioni di altre imposte non previste.

*S) Birra: non risulta accertato alcun uso*

*T) Acque minerali, gassose e ghiaccio: non risulta accertato alcun uso*

## CAP. 7 PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL TABACCO

*Non risulta accertato alcun uso*

## CAP. 8 PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLE PELLI

### *A) Pelli conciate*

#### **Art. 143 – Cuoia salamoiate**

Nella macellazione di Catania e provincia la quantità produttiva di vacche e manzi si può in atto calcolare a metà della produzione, con la media peso di Kg. 30/40 in molte e l'altra metà è di giovenchi (denominati palluti) con la media del peso di Kg. 35/55, con la media di Kg. 45 peso coda e Kg. 36 peso salato.

Le pelli da Kg. 40 coda in su vengono gropponate, cioè si taglia il groppone della pelle per il suo peso all'incirca del 45% ed il resto, composto dalla spalla fino alla testa e dai fianchi fino alle zampe per circa 55% del peso globale della pelle, si vende a parte e viene comunemente chiamato frassame e si quota il 40% dal prezzo che si viene a realizzare dal groppone, ciascuno per il proprio peso reale.

#### **Art. 144 – Cuoia salamoiate. Peso**

Il peso medio delle cuoia salamoiate di vacche e manzi macello Sicilia varia da Kg. 30 a Kg. 40 a monte.

Il peso medio delle cuoia salamoiate di vitelli varia da Kg. 12 a Kg. 26 con un peso medio di Kg. 18.

#### **Art. 145 – Cuoia: secche, salate, secche e salamoiate**

E' uso che il venditore non garantisce l'esito in concia delle cuoia di qualsiasi natura e provenienza.

### *B) Lavori in pelle e cuoio*

#### **Art. 146 – Significato delle parole "pellami" e "cuoiami"**

Nell'uso con la parola "pellami" s'intendono le pelli conciate per tomaie; con la parola "cuoiami" le suole per il fondo delle scarpe.

## CAP. 9 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI

*A) Filati di cotone, lana, seta, etc.: non risulta accertato alcun uso*

*B) Tessuti di cotone, lana, seta, etc.: Non risulta accertato alcun uso*

### **Art. 147 – Tessuti**

Commissione. E' uso che il rappresentante locale di case estere o nazionali in tessuti, al momento della commissione rilasci al committente la copia provvisoria di essa, la quale, se accettata dalla casa, viene ordinariamente seguita dalla conferma di commissione in doppio, in modo che la parte firmata dalla casa resti al cliente e l'altra, firmata dal cliente, torni alla casa.

E' uso che il viaggiatore o rappresentante locale di casa grossista locale di tessuti rilasci, al momento della commissione, la copia provvisoria di essa al committente. Normalmente, se la commissione viene accettata dalla casa, la copia provvisoria rimane definitiva.

Nei casi particolari, quando si tratta di determinati affari di merce pronta ed il rappresentante chiede ed ottiene preventivamente per telefono conferma dal compratore, la copia di commissione può essere firmata dal solo rappresentante.

### **Art. 148 - Pagamenti**

I pagamenti per la vendita di tessuti si fanno sempre dal compratore nel domicilio del venditore, eccetto patti in contrario espressamente convenuti nella fattura o nel doppio di commissione.

### **Art. 149 – Provvigione**

Le spettanze, le competenze (provvigioni) ai rappresentanti o viaggiatori, vengono loro liquidate, quando l'affare ha avuto esito felice, salvo azione di rivalsa nel caso che il pagamento per cambiale o altro mezzo non abbia buon fine.

*C) Maglieria: non risulta accertato alcun uso*

*D) Cordami: non risulta accertato alcun uso*

## CAP. 10 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO

*A) Cappelli: non risulta accertato alcun uso*

*B) Vestiti e biancheria: non risulta accertato alcun uso*

*C) Calzature: non risulta accertato alcun uso*

*D) Guanti, ombrelli e accessori: non risulta accertato alcun uso*

## CAP. 11 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO

*A) Legno comune*

*B) Compensati*

### **Art. 150 – Legnami e compensati**

Sotto la denominazione "legname" si comprendono tutti i legnami da costruzione e da opera grezzi semplicemente sgrossati e segati.

Nel commercio dei legnami vengono inclusi pure quelli che sono stati sottoposti a qualche altra operazione successiva alla sgrossatura ed alla segatura – non parti di mobili o lavori in legno – nonchè i compensati e controplaccati, la impiallacciatura ed i pannelli vari. Resta esclusa la legna da ardere.

### **Art. 151 – Classifiche**

Nelle vendite in grosso, sia a mezzo ingrosso che a dettaglio, ciascuna specie di legname è presentata secondo il sistema di ciascun magazzino in classifiche od assortimenti vari, in rapporto alle occorrenze della clientela.

### **Art. 152 - Misurazione**

Le larghezze dei segati si misurano o col decametro, se si tratta di notevoli quantitativi, o col metro; in quest'ultimo caso le frazioni di centimetro di ciascun pezzo si calcolano per centimetro pieno sempre che non siano inferiori a cinque millimetri.

La larghezza del segato conico va rilevata a petto d'uomo (m. 1,30 circa). Gli spessori dei sagati possono avere una deficienza sino a mm. 2. Le sezioni dei travi si rilevano alla base.

E' tollerata la deficienza di un centimetro su ciascuno dei due lati.

### **Art. 153 – Legno di produzione locale**

Le essenze locali più importanti sono: il pino laricio, il faggio ed il castagno.

Il pino ed il faggio seguono i sistemi di produzione calabrese.

Tipico è il castagno dell'Etna e d'intorni.

Alla produzione l'unità di misura del segato è la "canna", di m. 2,08, pari a 8 palmi di cm. 26; un palmo si divide in 12 once. Le lunghezze vanno da 8 a 4 palmi pieni.

Le larghezze delle tavole si rilevano sulla faccia più larga a petto d'uomo.

### **Art. 154 – Vendita del legname in tavolami**

La merce generalmente s'intende venduta sana, esclusi il "vitellino" ed il "cipollino", nonché i nodi "cassi", cioè marci.

L'acquisto alla produzione si stabilisce per canna quadrata (2,08 x 2,08) prendendo a base lo spessore di mm. 50 che è quello più in uso.

### **Art. 155 – Vendita del legname in travature**

Oltre al segato, vengono prodotte travature grossolanamente sbazzate, che a seconda della grossezza assumono il nome di "coscialette", "coscialettoni", "recinti", "travi", il cui prezzo viene concordato a metro lineare. Vi sono altresì "pali" e "paletti" che si vendono a pezzo e "listelli", denominati anche "costieri", che sono ricavati dal novellame del diametro di circa 5:6 cm., lungo in media 17 palmi. Tre fili di tale novellame spaccati a metà formano sei "costieri" per una lunghezza complessiva di 100 palmi, ed il prezzo è stabilito appunto per 100 palmi.

### **Art. 156 – Vendita di doghe per botti**

Le doghe per botti grandi si trattano su ordinazione; vengono prodotte anche doghe per botti piccole che si trattano a "filo", cioè superficie quadrata costituita di tante doghe accostate l'una all'altra.

Il prezzo varia secondo la lunghezza.

*C) Mobili e infissi: non risulta accertato alcun uso*

*D) Carri da strada: non risulta accertato alcun uso*

*E) Lavori in sughero: non risulta accertato alcun uso*

## **CAP. 12 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTOFONOCINEMATOGRAFICHE**

*A) Carta e cartoni: non risulta accertato alcun uso*

*B) Prodotti tipografici: non risulta accertato alcun uso*

*C) Fonografi, apparecchi fotografici: non risulta accertato alcun uso*

## **CAP. 13 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE**

*A) Ghisa, ferri, acciai, etc.: non risulta accertato alcun uso*

*B) Alluminio e sue leghe: non risulta accertato alcun uso*

*C) Rame e sue leghe: non risulta accertato alcun uso*

*D) Argento, oro, platino ed altri metalli preziosi: non risulta accertato alcun uso*

*E) Altri metalli: non risulta accertato alcun uso*

*F) Rottami di metalli vari: non risulta accertato alcun uso*

#### **CAP. 14 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE**

*A) Macchine ed apparecchi diversi: non risulta accertato alcun uso*

*B) Mezzi di trasporto: non risulta accertato alcun uso*

#### **CAP. 15 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI**

*A) Perle, gemme e pietre preziose, naturali e sintetiche:*

##### **PIETRE PREZIOSE E PERLE**

**Art. 157 - Forma del contratto.**

Di norma il contratto è stipulato verbalmente.

**Art. 158 - Oggetto del contratto.**

Sono oggetto del contratto le pietre preziose, naturali e sintetiche, le perle coltivate e altri materiali gemmologici ad uso ornamentale.

**Art. 159 - Unità di base per le contrattazioni.**

Unità di misura per il diamante, lo smeraldo, il rubino e lo zaffiro, è il carato metrico, il quale corrisponde a grammi 0,20.

Per il diamante si suole anche fare riferimento al grano metrico, corrispondente alla quarta parte del carato metrico.

Le altre pietre sono trattate a carato metrico, a grammo o a pezzo.

Per le perle naturali l'unità di base è il grano metrico, la dimensione e il numero.

Per le perle coltivate è il carato metrico, il grammo, la dimensione e il numero.

Per le perle naturali, si suole determinare una base di calcolo, chiamata «una volta il peso», che si ottiene sommando il quadrato del peso, espresso in grani, nelle singole perle. Secondo il pregio delle perle ne viene determinato il prezzo moltiplicando la base suddetta per un indice di valutazione chiamato «prezzo in volte» (ad es. 10, 50, 100, 500 ed oltre, volte il peso).

**Art. 160 - Requisiti della merce.**

Si fa riferimento alle norme dettate dalla CIBJO e UNI per la descrizione e la

definizione dei requisiti della merce.

**Art. 161 - Consegna delle merci.**

La consegna delle merci avviene per mano del venditore, per mezzo di agente o rappresentante dello stesso, o tramite posta o vettore specializzato.

**Art. 162 - Obblighi dei depositari di merce in conto visione, sospeso o deposito (1).**

La merce data in deposito, in sospeso e/o visione non può essere incastonata né in qualunque modo rimossa dall'incastonatura; diversamente il cedente ritiene la merce venduta.

**Art. 163 - Verifica della merce.**

Il peso e il numero delle gemme si controllano all'atto della consegna.

**Art. 164 - Assicurazione.**

Nelle consegne eseguite l'onere e il costo dell'assicurazione gravano, di norma, su chi spedisce la merce.

**Art. 165 - Pagamento della merce.**

Il pagamento si esegue, di norma, alla consegna della merce.

Nel caso di ritardo nel pagamento, rispetto al termine pattuito, decorrono sulla somma dovuta gli interessi.

**Art. 166 - Reclami (2).**

Dopo la consegna e l'accettazione non sono ammessi reclami.

**Art. 167 - Taglio e incastonatura.**

Il taglio delle pietre preziose viene eseguito a rischio del committente per quanto riguarda le accidentalità della lavorazione (rottture, sfaldamenti etc.).

L'incastonatura è anch'essa eseguita a rischio del committente, salvo accordi particolari.

**Art. 168 - Pagamento (taglio e incastonatura).**

Il pagamento delle operazioni di taglio e incastonatura delle gemme è dovuto all'atto della consegna dell'opera.

**Art. 169 - Mediazione.**

Qualora la compravendita venga conclusa con l'intervento di un mediatore, iscritto a tale ruolo, a questi è dovuta la provvigione del 1% da parte di ciascuno dei contraenti.

(1) Per la regolamentazione del deposito si fa riferimento agli articoli 1766 e s. del Codice Civile.

(2) Per la denuncia dei vizi si vedano gli art. 1490 e 1495 cc.

## **DIAMANTI PER USO INDUSTRIALE**

**Art. 170 - Forma del contratto.**

I contratti sono normalmente stipulati per iscritto.

**Art. 171 - Oggetto del contratto.**

Oggetto del contratto è il diamante naturale e/o sintetico in cristalli o in polvere di varia granulazione.

**Art. 172 - Requisiti della merce.**

La polvere deve essere esente da corpi estranei. Il valore dei diamanti in cristalli è determinato dal grado di purezza e, a parità di purezza, dalla grandezza dei cristalli e dalla loro forma.

**Art. 173 - Consegna.**

Le consegne vengono normalmente eseguite di persona, previo controllo della merce.

**Art. 174 - Assicurazione.**

Nelle consegne su altra piazza l'onere di provvedere all'assicurazione incombe al venditore, il quale ne addebita il costo all'acquirente.

**Art. 175 - Pagamento.**

Il pagamento si esegue, di regola, a 60 o 90 giorni dalla data della fattura. Nel caso di ritardato pagamento decorrono sulla somma dovuta gli interessi.

**Art. 176 - Taglio e incastonatura.**

Per il taglio e la incastonatura dei diamanti industriali si applicano le norme dell'art. 11 e dell'art. 12 delle pietre preziose e perle.

N.B. Nel commercio delle perle e delle pietre preziose vengono osservate norme messe a punto da gruppi internazionali quale l'aga (America GeV Rade Associati on), la CIBJO (Confederativo Internazionale de la Bigotterie, Distillerie, Oreficerie, es Diamante, Perle et Pierrot), l'id C (Internazionale Diamone Concili), la SCAN. D.N. (Scandinavia Diamone Nomenclature) alle quali si sono aggiunte le norme UNI (Ente Nazionale Italiano di Unificazione); sono inoltre in elaborazione le norme ISO (Internazionale Organizzativo Or Standardizzazione), dal confronto e armonizzazione di quelle esistenti.

In allegato si riporta la versione più recente delle norme CIBJO, mentre per quelle UNI si rimanda alle relative norme n. 9758 (per il diamante), n. 10.173 per il taglio e la n. 10.245 per materiali gemmologici e nomenclatura.

*B) Marmo, pietre ed alabastro lavorato: non risulta accertato alcun uso*

*C) Calce, cementi e gesso: non risulta accertato alcun uso*

*D) Materiali da costruzione: non risulta accertato alcun uso*

*E) Porcellane, maioliche e terraglie: non risulta accertato alcun uso*

*F) Lavori di vetro o cristallo:*

**Art. 177 – Lavori in vetro, cristallo, specchio**

Vendita di tutti i tipi di lastre piane di vetro, cristallo e specchio:

- a) agli effetti della misurazione le lastre devono essere considerate di dimensioni pari alla misura effettiva, se tale misura è multipla di cm. 3, ovvero della misura immediatamente superiore che sia multipla di cm. 3;
- b) le lastre di forma diversa dalla quadrata o rettangolare vanno considerate per la dimensione del minimo quadrato o rettangolo che le circonda e sempre per lati multipli di cm. 3;
- c) è consentita una tolleranza di 3 decimi di millimetro nello spessore.

## CAP. 16 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

*A) Concimi chimici: non risulta accertato alcun uso*

*B) Anticrittogamici: non risulta accertato alcun uso*

*C) Saponi, glicerina, profumeria: non risulta accertato alcun uso*

*D) Derivati agrumari:*

- 1) Essenze di agrumi

### **Art. 178 – Essenze di agrumi: abbuoni**

Sul peso netto dell'essenza il venditore rilascia grammi 200 per ogni ramiera fino a ramiere della capacità di lbs. 200.

Per ramiere di maggiore capacità si rilasciano gr. 300.

Oltre al rilascio suddetto il venditore abbuona gr. 100 per ramiera da servire come campione per le analisi.

Quando l'essenza è filtrata non si concede abbuono, ma solo il campione da gr. 100.

### **Art. 179 – Cessione di contratto**

I contratti di compravendita di essenza sono sempre cedibili anche quando il contratto non è all'ordine. Il cedente dà notizia all'altro contraente con lettera che chiamasi "lettera di riconoscimento" e che consegna al nuovo contraente. Questi, a sua volta, scrive allo stesso primo contraente una lettera raccomandata con la quale lo invita a prendere nota dell'avvenuta cessione e gli unisce la lettera di riconoscimento. Il primo contraente può rifiutarsi di accettare la cessione.

### **Art. 180 – Consegna**

La consegna dell'essenza si fa generalmente al magazzino del compratore.

### **Art. 181 – Consegna differita**

Nelle obbligazioni di vendita di essenza di futura produzione, la consegna si fa per

rate da dicembre a marzo, consegnandone tanta quantità in marzo quanta se ne consegnò in dicembre ed il resto metà in gennaio e metà in febbraio.

Quando la data di consegna è designata con la sola indicazione del mese, è in facoltà del venditore di profittare di tutto il periodo, mentre il compratore dovrà tenersi sempre pronto alla consegna.

### **Art. 182 – Corpi estranei e tolleranza**

Nelle contrattazioni di essenza la consuetudine è di tenere presente un contenuto del 4% di citral.

Le differenze su tale percentuale danno luogo ad una reciproca rifazione per ogni grado di citral.

L'essenza deve sempre rispondere al requisito della purezza. La percentuale di citral e la purezza vengono accertate dal laboratorio della Camera di Commercio di Messina.

La spesa di analisi è sostenuta per metà dal compratore e per metà dal venditore.

### **Art. 183 – Obblighi e diritti del mediatore**

Il venditore, nella maggior parte dei casi, spedisce la merce al mediatore onde ne curi la consegna al compratore; alcune volte però la spedisce al compratore e anche a qualche altra persona ed incarica il mediatore di farne la consegna.

Il mediatore quando la merce è a lui indirizzata, dovrà svincolarla alla stazione di arrivo e, avendone specifico incarico, curare la completa consegna della merce e cioè la pesatura, l'estrazione del campione per l'analisi, la compilazione della fattura, l'incasso del prezzo ed il ritorno dei recipienti vuoti.

Il mediatore può concludere affari per ordine, cioè può vendere o comprare senza specificare il nome del venditore o del compratore e nel qual caso diviene venditore o compratore lui direttamente.

Non risulta accertata la misura del compenso dovuto al mediatore.

### **Art. 184 – Pagamenti**

L'importo dell'essenza si paga alla consegna. Nelle obbligazioni di merce di futura produzione, il compratore paga un anticipo di un quarto del valore, il quale si scomputa ad ogni singola consegna.

### **Art. 185 – Retribuzione d'uso**

Il venditore di essenza paga al personale del magazzino tutte le spese per travaso di ramiera, fachinaggio e le spese di ritorno delle ramiere vuote.

#### 2) Citrato di calcio

### **Art. 186 – Citrato di calcio: consegna**

Nelle compravendite di citrato s'intende che la consegna deve essere fatta nel domicilio del venditore ed in sacchi da lui forniti.

Le consegne all'estero si fanno in fusti di castagno.

Quando la data di consegna è stabilita con la sola indicazione del mese, è facoltà del venditore di profittare di tutto il periodo, mentre il compratore dovrà tenersi sempre pronto alla consegna.

### **Art. 187 – Imballaggio**

Il citrato di calcio si vende in fusti di castagno del peso dei quali non si tiene conto: i fusti rimangono a favore del compratore.

-

### **Art. 188 – Pagamento**

L'importo del citrato si paga pronto consegna del titolo.

Nelle obbligazioni per consegna differita, il compratore paga un anticipo equivalente ad un quarto dell'ammontare, il quale si scomputa sulla consegna.

### **Art. 189 – Percentuale di acido citrico**

Le contrattazioni del citrato avvengono sulla base del 64% di acido citrico (citrato standard).

E' però facoltà del venditore di consegnare citrato che ne contenga maggiore o minore percentuale, purchè non inferiore al 60%, senza che ciò dia luogo a nessun compenso o indennizzo, meno la proporzionale differenza sul prezzo.

### **Art. 190 – Prelevamento dei campioni**

Il prelevamento dei campioni viene effettuato dal produttore alla presenza di persone di fiducia inviate dal compratore.

### **Art. 191 - Provvigione**

La provvigione è del 2% da corrisondersi tanto dal venditore quanto dal compratore.

*E) Prodotti farmaceutici: non risulta accertato alcun uso*

*F) Colori e vernici: non risulta accertato alcun uso*

*G) Materie plastiche: non risulta accertato alcun uso*

*H) Derivati dalla distillazione del petrolio e del carbone: non risulta accertato alcun uso*

*I) Gas compressi, liquefatti e sciolti in bombole: non risulta accertato alcun uso*

## **CAP. 17 PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA**

*Pneumatici ed altri lavori: non risulta accertato alcun uso*

## CAP. 18 PRODOTTI DI INDUSTRIE VARIE

*A) Lampade e cavi elettrici: non risulta accertato alcun uso*

*B) Strumenti musicali: non risulta accertato alcun uso*

*C) Stracci: non risulta accertato alcun uso*

## TITOLO VI

### CREDITO – ASSICURAZIONI – BORSE VALORI

#### CAP. 1 Usi bancari

#### **Art. 192 – Liquidazione interessi per mutui ipotecari e nelle operazioni bancarie in genere**

Nel calcolo degli interessi di frazione d'anno sui mutui ipotecari e nel calcolo degli interessi a carico della clientela nelle operazioni bancarie in genere, gli istituti ed aziende di credito computano i giorni secondo l'anno civile e dividono il numero così ottenuto per il divisore fisso dell'anno commerciale.

Nel caso di effetti scontati non pagati a scadenza, gli interessi di mora a carico del cliente sono conteggiati nella misura stabilita dalle condizioni e norme che regolano le operazioni ed i servizi bancari, nonché degli accordi bancari.

#### **Art. 193 – Chiusura del conto corrente e interesse composto (1)**

Nelle operazioni bancarie l'interesse degli interessi (interesse composto) è calcolato portando in conto:

- a) per i conti e depositi non vincolati, l'interesse semplice maturato annualmente;
- b) per i conti e depositi vincolati, l'interesse semplice maturato alle relative scadenze o annualmente;
- c) per i conti correnti, anche saltuariamente debitori, l'interesse semplice maturato alla fine di ogni trimestre, cioè a fine marzo, giugno, settembre e dicembre.

#### **Art. 194 – Rinnovazione di precedente operazione cambaria**

Nella rinnovazione di una precedente operazione cambiaria gli istituti ed aziende di credito fanno figurare contabilmente due distinte operazioni: lo sconto del nuovo effetto e l'estinzione dell'effetto in scadenza.

#### **Art. 195 – Fondi (o somme) a disposizione – Significato bancario**

Le espressioni "fondi 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. Dette somme sono infruttifere.

(1) Per gli interessi sugli interessi maturati v. Corte Cost. 12.10.2007 n. 341 che ha dichiarato non fondata la questione di legittimità costituzionale dell'art. 25, 2° co. D.L. n. 342/1999, che ha inserito all'art. 120 Dlg. n. 385/93 il 2° comma ai sensi del quale "il CICR stabilisce modalità e criteri per la produzione di interessi su interessi maturati nelle operazioni poste in essere nell'esercizio dell'attività bancaria, prevedendo in ogni caso che nelle operazioni in conto corrente sia assicurata nei

confronti della clientela la stessa periodicità nel conteggio degli interessi sia debitori sia creditori".

(2)

CAP. 2 Usi delle Assicurazioni: *non risulta accertato alcun uso*

CAP. 3 Usi delle borse Valori: *non risulta accertato alcun uso*

## TITOLO VII

### ALTRI USI

#### CAP. 1 PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

##### **Art. 196 – Edilizia**

Scavi di fondazione.

Gli scavi di fondazione si computano con larghezza uguale allo spessore della muratura misurato al piano di imposta sul terreno o del plinto in calcestruzzo misurati sempre al piano di imposta sul terreno e in entrambi i casi con un minimo di cm. 60 se tali piani trovansi ad oltre un metro di profondità.

Le eventuali sbatacchiature saranno computate a parte.

Il trasporto a rifiuto dei materiali di risulta non è compreso nel prezzo degli scavi.

##### **Art. 197 – Muratura**

Le murature di fondazione e di elevazione saranno misurate col seguente sistema.

Muratura di pietrame.

I muri di spessore non inferiore a cm. 60 si computano per lo spessore effettivo; quelli dello spessore di cm. 55 si computano per lo spessore di cm.60; quelli di cm. 50 per lo spessore nominale di cm. 55; quelli di cm. 40 per lo spessore nominale di cm. 50.

Le misure degli spessori debbono intendersi riferiti al grezzo con esclusione quindi degli intonaci.

A compenso del magistero per la formazione degli sguanci dei vani di porte e finestre ricadenti in detti muri, si detrae solo il volume del vano corrispondente alla luce libera grezza e si aggiunge il volume di un prisma di base quadrata di lato eguale a due mezze facciole (1) e di altezza uguale a quello della luce libera (2).

I parapetti e davanzali delle finestre, eseguiti dopo la costruzione del muro cui appartengono e con tipi di muratura diversa da quelle del muro stesso, nonchè gli stipiti, gli architravi di mattoni, gli archi di scarico e le piattabande si computano a parte.

Non si detraggono i volumi degli incavi per canne fumarie, condotti, etc. E quelli delle parti di pietra da taglio costituenti motivi o rivestimenti architettonici rientranti nello spessore delle murature.

Non si detraggono altresì tutti i vani o incavi di volume inferiore a mc. 0,150.

In compenso è a carico dell'impresa la formazione dei vuoti per canne fumarie, stufe, latrine, etc.

Per i pilastri isolati il magistero, per la formazione delle facciole e degli spigoli, viene compensato aggiungendo alla dimensione maggiore della sezione del pilastro la metà della larghezza di ciascuna delle due facce di larghezza minore.

Per le paraste o lesene alla maggiore dimensione si aggiunge metà di quella minore.

Il volume effettivo delle strutture in cemento armato ricadenti negli spessori delle

murature viene dedotto qualora sia maggiore di mc. 0,150.

Gli archi vengono computati a misura geometrica.

La scagliatura e lo sboccamento in malta sui muri a cotto si comprendono nel prezzo della fabbrica.

(1) Per facciola si intende il fianco di un muro per cui la larghezza della facciola è uguale allo spessore del muro.

(2) Tale compenso resta costante qualunque sia la larghezza del vano e quindi anche per vani di larghezza inferiore allo spessore.

#### **Art. 198 – Muretti a struttura mista di imposte e mattoni (intostoni) – Muretti di soli mattoni a una o due teste.**

Tali muretti si computano in base all'estensione del loro parametro.

I vani di porta e finestre ricadenti nei muretti stessi si deducono per la luce libera diminuita di una larghezza pari a uno spessore del muretto.

L'arco e la piattabanda si computano a parte.

Il prezzo degli intostoni è comprensivo dello sbocco (3) su uno dei due parametri.

(3) Sbozzo: rincocciatura delle facce delle intoste per spianamento sino al fronte dei mattoni.

#### **Art. 199 – Tramezzi di mattoni a coltello**

I tramezzi di mattoni a coltello si computano come i precedenti muretti.

I vuoti però, si deducono per  $\frac{3}{4}$  della loro luce libera. Le piattabande eventuali si computano a parte.

#### **Art. 200 – Volte**

Le superfici delle volte, quando siano valutate a misura superficiale, si computano aggiungendo alla mediana più corta la saetta e moltiplicando la somma per la mediana più lunga.

Nei prezzi delle volte reali sono incluse le forme e l'onere per la formazione delle cantine.

#### **Art. 201 – Soffitti finti**

Nel prezzo dei soffitti finti non sono inclusi l'intonaco, il "chivo" e la cappa.

#### **Art. 202 – Intonaci**

Gli intonaci si computano geometricamente salvo quelli delle volte per i quali si adotta la misura per le medesime sopra stabilite.

#### **Art. 203 – Solai con pieducci**

Sia il solaio che i pieducci si computano a parte.

#### **Art. 204 – Pietra da taglio calcarea**

La pietra calcarea si valuta nel modo seguente:

1) Il volume della pietra di spessore superiore a cm.10 si assume uguale a quello minimo parallelepipedo retto rettangolo circoscritto.

2) Nella valutazione del lavoro della superficie si applica un solo prezzo e cioè quello relativo alla superficie piana ottenuta dalla sega e piallata. Si terrà conto, come appresso, dei maggiori oneri per superfici di qualunque forma e comunque ubicate al piano di riferimento cioè alla sezione primitiva di sega, misurando solo le superfici viste, esclusi quindi i piani di posa e di combaciamento ad eccezione delle accentratore di cui al n. 4.

Le varie forme di superficie si computano come segue:

a) una volta la loro estensione effettiva qualora si tratti di piani di riferimento anche se facce di prismi, piramidi, obelischi, ecc. considerati in b);

b) due volte la loro estensione effettiva nel caso di piani o ribassati, o sottosquadra rispetto a quello di riferimento – di piani comunque inclinati rispetto al piano di riferimento (ad esempio facce di prismi, piramidi, obelischi, ecc. purchè non piani primitivi) – in genere di superficie rigate sviluppabili; cioè tutte quelle superfici impropriamente dette a semplice curvatura;

c) tre volte la loro estensione effettiva nel caso di superfici curve del tipo di quelle dell'ellissoide, parabolide, ecc. di superfici di rivoluzione con generatrice curvilinea (esempio la superficie del toro).

La faccia interna dei comuni stipiti (ribattito) si computa in base alla sua larghezza effettiva sino ad un massimo di cm. 10.

3) I solidi di spessore inferiore a cm. 10 si valutano con prezzi comprensivi del valore della pietra e del lavoro e si computano a superficie vista secondo le norme per il lavoro stabilito al n. 2.

4) I lavori di scultura, le accentratore, le ugnature e i riscontri di sagoma si computano a parte.

5) Non è ammesso nessun altro compenso.

#### **Art. 205 – Pietra da taglio lavica**

I solidi di spessore inferiore a cm. 20 si valutano con prezzi comprensivi del valore della pietra e del lavoro e si computano a superficie vista in base al minimo rettangolo circoscritto.

La faccia interna dei comuni stipiti (ribattito) si computa per la pietra calcarea. Nelle soglie in risalto il battente si computa per un'altezza di cm. 6. Le sfaccettature e gli spigoli arrotondati si computano per il doppio della loro estensione.

Nella sagomatura dei solidi ad asse rettilineo le facce sottosquadra, assumendosi per tali quelle di estensione minore, e i piani ribassati si computano per il doppio mentre le superficie rigate sviluppabili di cui al n. 2 b) si computano per il triplo della loro estensione effettiva.

Le superfici dei solidi ad asse curvilineo si computano rispettivamente per il doppio di quelle precedenti ad asse rettilineo.

Nei solidi di spessore prescritto superiore a cm. 20 si computa un compenso per il maggior volume della pietra oltre tale spessore.

#### **Art. 206 – Archi e volte**

Le accentratore si computano per metà della loro estensione.

#### **Art. 207 – Basolati**

I basolati si computano per la loro superficie vista.

#### **Art. 208 – Marmi**

I marmi in lastre lavorate si valutano con prezzi comprensivi del valore delle pietre e del lavoro e si computano aggiungendo alla estensione della superficie vista, in base al minimo rettangolo circoscritto, la estensione dei fronti lavorati considerando la loro superficie effettiva una volta se il fronte è piano, due volte se con sagoma curvilinea ed andamento rettilineo, tre volte se con sagoma curvilinea.

Gli incavi (come i gocciolatoi) e i piani ribassati (come in talune soglie) si computano per il doppio del loro sviluppo.

Se le lastre hanno due facce lavorate (come ad esempio nelle diagonali esterne delle scale, nei ballatoi su mensole di ferro, etc.), una di esse e i frantoi si computano per marmo e lavoro, l'altra per il solo lavoro.

#### **Art. 209 – Grondaie**

Per le grondaie, in genere, siano in cemento armato o in embrice di argilla, la lunghezza delle curve aperte si duplica, quella delle curve a martello si triplica.

#### **Art. 210 – Pluviali**

Nei prezzi dei pluviali (docionate) è compresa la malta, ma sono esclusi i rampini quando occorressero.

#### **Art. 211 – Parati**

Nei prezzi per i parati dei vani si intende incluso: preparazione, rifiliatura, colla, ponte di servizio, scale e qualunque altro lavoro e provvista possa occorrere.

#### **Art. 212 – Coloritura e verniciatura**

Nei prezzi per le coloriture e verniciature si intende incluso tutto quanto può occorrere in provviste e anche la cura per il completamento.

Le superfici curve o sagomate saranno sviluppate alla rolletta, senza compensi di sorta nè sulla quantità nè sul prezzo.

#### **Art. 213 – Lavori di stucco**

I prezzi relativi ai lavori di stucco si intendono ad opera completa di qualunque provvista e mano d'opera, includendovi la tinteggiatura finale, ma esclusi i ponti di servizio.

#### **Art. 214 – Collocazione in opera degli infissi**

All'appaltatore di muratura viene pagato un compenso per la collocazione in opera degli infissi.

Tale compenso comprende i buchi per gli arpioni e loro suggellatura, l'assistenza al falegname e fabbro e tutti i risarcimenti di muratura e d'intonaco.

#### **Art. 215 – Trasporto materiale di rifiuto**

Il trasporto sino alle pubbliche discariche del materiale di risulta proveniente dagli

scavi viene pagato con un prezzo aggiunto a quello pattuito per gli scavi, salvo patto contrario.

Il volume del materiale trasportato a rifiuto si assume uguale a quello degli scavi aumentato del 25%.

#### **Art. 216 – Aumento per piano**

Nelle costruzioni a più piani per l'elevazione oltre il piano terreno si compensa il maggior onere di sollevamento dei materiali con aumento dei prezzi convenuti per il piano terreno.

Gli ammezzati, però, rientrano nel piano di cui fanno parte.

L'aumento per piano non viene pagato nelle costruzioni moderne, intelaiate a cemento armato con cantieri provvisti di mano d'opera meccanizzata e apparecchi di sollevamento.

#### CAP. 2 USI MARITTIMI

*A) Sbarco e imbarco di merci: non risulta accertato alcun uso*

*B) Stallie e controstallie: non risulta accertato alcun uso*

*C) Porti di ormeggio: non risulta accertato alcun uso*

*D) Calì: non risulta accertato alcun uso*

*E) Noli: non risulta accertato alcun uso*

*F) Clausole speciali: non risulta accertato alcun uso*

#### CAP. 3 USI NEI TRASPORTI TERRESTRI

*Non risulta accertato alcun uso*

#### CAP. 4 USI NEI TRASPORTI AEREI

*Non risulta accertato alcun uso*

#### CAP. 5 USI NELLA CINEMATOGRAFIA

*Non risulta accertato alcun uso*

## TITOLO VIII

### USI IN TEMA DI COMUNICAZIONE PUBBLICITARIA

#### *A) Comunicazione pubblicitaria*

##### **Art. 217 – Nozione ed ambito di applicazione**

Per comunicazione pubblicitaria si intende qualsiasi forma di comunicazione che sia diffusa nell'esercizio di un'attività commerciale, industriale, artigianale o professionale, allo scopo di promuovere la domanda di beni e servizi.

##### **Art. 218 – Principali forme di comunicazione pubblicitaria**

- a) pubblicità (advertising);
- b) promozioni e incentivazioni;
- c) sponsorizzazioni;
- d) pubblicità diretta;
- e) pubbliche relazioni;
- f) fiere e manifestazioni;
- g) presentazione ed informazione tecno/scientifica del prodotto o servizio (merchandising)
- h) immagine coordinata (corporate identity)

##### **Art. 219 – Pubblicità (advertising)**

Per pubblicità si intende qualsiasi forma di messaggio diffuso in modo specifico, occupando uno spazio sui mezzi di comunicazione ("media") regolato da tariffe.

##### **Art. 220 – Soggetti**

Sono soggetti della pubblicità:

- a) l'utente;
- b) i gestori dei mezzi pubblicitari e/o i concessionari;
- c) le agenzie ed i professionisti pubblicitari;
- d) le case di produzione di pubblicità audiovisiva;
- e) i fornitori (quali fotografi, stampatori, illustratori, agenzie di modelli e quant'altri svolgono attività direttamente complementare alla realizzazione e diffusione del messaggio).

##### **Art. 221 – Autodisciplina**

Nell'elaborazione dei messaggi pubblicitari gli operatori si uniformano alle regole dell'autodisciplina pubblicitaria e si adeguano alle determinazioni dei suoi organi.

#### *B) Controllo dell'agenzia pubblicitaria da parte dell'utente*

## **Art. 222 – Contratto**

Con il contratto di agenzia pubblicitaria, l'agenzia assume incarico di progettare, pianificare e realizzare la pubblicità per uno e più prodotti e/o servizi dell'utente, verso un corrispettivo in denaro.

## **Art. 223 – Prestazioni dell'agenzia**

Sono prestazioni dell'agenzia:

- a) l'ideazione e la progettazione (strategie di comunicazione, testi e visualizzazione dei messaggi);
- b) la pianificazione dell'investimento pubblicitario (budget) sui vari mezzi;
- c) le trattative coi fornitori (per l'acquisto di quanto necessario per realizzare la pubblicità);
- d) le trattative con i mezzi (per l'acquisto di spazi pubblicitari);
- e) i rapporti con i mezzi per la realizzazione della diffusione;
- f) il controllo dell'esecuzione della pubblicità;
- g) il controllo delle fatturazioni dei mezzi e dei fornitori;
- h) il controllo sulla idoneità del lavoro di altri fornitori di servizi (agenzie di pubbliche relazioni, studi di indagini di mercato etc.)

## **Art. 224 – Preventiva approvazione dell'utente**

Tutti gli aspetti di ideazione e progettazione della pubblicità devono essere sottoposti alla preventiva approvazione dell'utente, prima della fase esecutiva.

## **Art. 225 – Compenso dell'agenzia**

Il compenso assume di regola una delle forme seguenti:

- a) "a commissione" percentuale su quanto speso dell'utente (budget), al netto di IVA, per la realizzazione della campagna pubblicitaria da mezzi e fornitori.

Tale commissione è generalmente del 15% allorchè l'agenzia fornisca le prestazioni di cui all'art. 201.

La commissione viene abitualmente fatturata dall'agenzia, via via che pervengono le relative fatture.

- b) "a fee", cioè a corrispettivo fisso, generalmente corrisposto in quote mensili.
- c) "a gettone" su singole azioni.

## **Art. 226 – Prestazioni tecniche e specialistiche**

I compensi di cui sopra non comprendono le prestazioni tecniche strettamente inerenti all'approntamento dei materiali (composizioni, riproduzioni, clichés, fotolito, esecutivi o adattamenti, traduzioni e simili) o specialistiche (ricerche di mercato, test sul prodotto o sulla distribuzione, attività promozionali e di pubbliche relazioni, sponsorizzazioni, progettazione della confezione dei prodotti, punto vendita e simile) che l'utente remunera a parte. Sono altresì rimborsate a parte le spese vive e di viaggio preventivamente autorizzate.

## **Art. 227 - Ristorno**

L'agenzia già retribuita dall'utente a norma dell'art. 9 lettere b) e c) alla quale i mezzi o i loro concessionari riconoscono una commissione sui corrispettivi loro pagati

dall'utente per la diffusione della pubblicità, ristorna, cioè accredita all'utente stesso, le commissioni che abbia ricevuto.

#### **Art. 228 – Esclusiva reciproca**

In costanza di rapporto, l'agenzia pubblicitaria non assume contemporaneamente analoghi incarichi in favore di prodotti e servizi concorrenti diretti. A sua volta, l'utente non si avvale contemporaneamente di un'altra agenzia, per la pubblicità dei prodotti e servizi oggetto di contratto.

#### **Art. 229 – Durata**

Il contratto è a termine, non inferiore ai 12 mesi e si rinnova tacitamente per uguale periodo, in mancanza di disdetta, con preavviso non inferiore a tre mesi. A norma dell'art. 9 lettere a), b).

### *C) Contratto per la creazione di opere pubblicitarie*

#### **Art. 230 – Nozione**

Con il contratto per la creazione di opere pubblicitarie il committente incarica il creativo (artista fotografo o redattore di testi), di realizzare, dietro compenso, un'opera da utilizzare per la pubblicità.

#### **Art. 231 – Prestazioni tecniche strumentali**

Le spese per prestazioni tecniche strumentali (esecutivi, fotocomposizioni, ritocchi, etc.) o per l'impiego di modelli, sono a carico del committente. Sono altresì a carico del committente le spese vive di viaggio autorizzate.

#### **Art. 232 – Esclusiva merceologica per la prestazione di modelli o interpreti**

Il modello o interprete è tenuto a non prestarsi, per la durata dell'utilizzazione prevista, per la pubblicità di prodotti concorrenti.

#### **Art. 233 – Risoluzione del rapporto**

Il committente può risolvere il rapporto ove, per qualsiasi motivo anche non dipendente o da fatto o colpa del modello o interprete, l'immagine si deteriorasse.

### *D) Contratti di diffusione pubblicitaria (stampa, radiotelevisione, cinema e pubblicità esterna)*

#### **Art. 234 – Usi comuni**

Sono usi comuni nei contratti di diffusione pubblicitaria:

a) l'onere del committente di fornire, nei tempi necessari al gestore del mezzo di

diffusione prescelto, il materiale pubblicitario da diffondere;

b) la facoltà del gestore medesimo di rifiutare il materiale fornito dal committente anche in relazione al contenuto;

c) la necessità di espressa pattuizione per "posizioni" particolari.

# Allegato 1

## Sommario

### PIETRE PREZIOSE E PERLE

Forma del contratto . . . . .	Art. 1
Oggetto del contratto . . . . .	» 2
Unità di base per le contrattazioni. . . . .	» 3
Requisiti della merce . . . . .	» 4
Consegna delle merci . . . . .	» 5
Obblighi dei depositari di merce in conto visione sospeso o deposito . . . . .	» 6
Verifica della merce . . . . .	» 7
Assicurazione . . . . .	» 8
Pagamento della merce . . . . .	» 9
Reclami . . . . .	» 10
Taglio e incastonatura . . . . .	» 11
Pagamento (taglio e incastonatura) . . . . .	» 12
Mediazione . . . . .	» 13

### DIAMANTI PER USO INDUSTRIALE

Forma del contratto . . . . .	Art. 1
Oggetto del contratto . . . . .	» 2
Requisiti della merce . . . . .	» 3
Consegna . . . . .	» 4
Assicurazione . . . . .	» 5
Pagamento . . . . .	» 6
Taglio e incastonatura . . . . .	» 7

### DEFINIZIONI E NORME CIBJO

## PIETRE PREZIOSE E PERLE

### *Art. 1 - Forma del contratto.*

Di norma il contratto è stipulato verbalmente.

### *Art. 2 - Oggetto del contratto.*

Sono oggetto del contratto le pietre preziose, naturali e sintetiche, le perle coltivate e altri materiali gemmologici ad uso ornamentale.

### *Art. 3 - Unità di base per le contrattazioni.*

Unità di misura per il diamante, lo smeraldo, il rubino e lo zaffiro, è il carato metrico, il quale corrisponde a grammi 0,20.

Per il diamante si suole anche fare riferimento al grano metrico, corrispondente alla quarta parte del carato metrico.

Le altre pietre sono trattate a carato metrico, a grammo o a pezzo.

Per le perle naturali l'unità di base è il grano metrico, la dimensione e il numero.

Per le perle coltivate è il carato metrico, il grammo, la dimensione e il numero.

Per le perle naturali, si suole determinare una base di calcolo, chiamata «una volta il peso», che si ottiene sommando il quadrato del peso, espresso in grani, nelle singole perle. Secondo il pregio delle perle ne viene determinato il prezzo moltiplicando la

base suddetta per un indice di valutazione chiamato «prezzo in volte» (ad es. 10, 50, 100, 500 ed oltre, volte il peso).

**Art. 4 - Requisiti della merce.**

Si fa riferimento alle norme dettate dalla CIBJO e UNI per la descrizione e la definizione dei requisiti della merce.

**Art. 5 - Consegna delle merci.**

La consegna delle merci avviene per mano del venditore, per mezzo di agente o rappresentante dello stesso, o tramite posta o vettore specializzato.

**Art. 6 - Obblighi dei depositari di merce in conto visione, sospeso o deposito<sup>1</sup>.**

La merce data in deposito, in sospeso e/o visione non può essere incastonata né in qualunque modo rimossa dall'incastonatura; diversamente il cedente ritiene la merce venduta.

**Art. 7 - Verifica della merce.**

Il peso e il numero delle gemme si controllano all'atto della consegna.

**Art. 8 - Assicurazione.**

Nelle consegne eseguite l'onere e il costo dell'assicurazione gravano, di norma, su chi spedisce la merce.

**Art. 9 - Pagamento della merce.**

Il pagamento si esegue, di norma, alla consegna della merce.

Nel caso di ritardo nel pagamento, rispetto al termine pattuito, decorrono sulla somma dovuta gli interessi.

**Art. 10 - Reclami<sup>2</sup>.**

Dopo la consegna e l'accettazione non sono ammessi reclami.

**Art. 11 - Taglio e incastonatura.**

Il taglio delle pietre preziose viene eseguito a rischio del committente per quanto riguarda le accidentalità della lavorazione (rotture, sfaldamenti etc.).

L'incastonatura è anch'essa eseguita a rischio del committente, salvo accordi particolari.

**Art. 12 - Pagamento (taglio e incastonatura).**

Il pagamento delle operazioni di taglio e incastonatura delle gemme è dovuto all'atto della consegna dell'opera.

**Art. 13 - Mediazione<sup>3</sup>.**

Qualora la compravendita venga conclusa con l'intervento di un mediatore, iscritto a tale ruolo, a questi è dovuta la provvigione del 1% da parte di ciascuno dei contraenti.

(1) Per la regolamentazione del deposito si fa riferimento agli articoli 1766 e s. del Codice Civile.

(2) Per la denuncia dei vizi si vedano gli art. 1490 e 1495 cc.

(3) Legge n. 39 del 3 febbraio 1989.

## **DIAMANTI PER USO INDUSTRIALE**

**Art. 1 - Forma del contratto.**

I contratti sono normalmente stipulati per iscritto.

**Art. 2 - Oggetto del contratto.**

Oggetto del contratto è il diamante naturale e/o sintetico in cristalli o in polvere di varia granulazione.

**Art. 3 - Requisiti della merce.**

La polvere deve essere esente da corpi estranei. Il valore dei diamanti in cristalli è determinato dal grado di purezza e, a parità di purezza, dalla grandezza dei cristalli e dalla loro forma.

**Art. 4 - Consegna.**

Le consegne vengono normalmente eseguite di persona, previo controllo della merce.

**Art. 5 - Assicurazione.**

Nelle consegne su altra piazza l'onere di provvedere all'assicurazione incombe al venditore, il quale ne addebita il costo all'acquirente.

**Art. 6 - Pagamento.**

Il pagamento si esegue, di regola, a 60 o 90 giorni dalla data della fattura.

Nel caso di ritardato pagamento decorrono sulla somma dovuta gli interessi.

**Art. 7 - Taglio e incastonatura.**

Per il taglio e la incastonatura dei diamanti industriali si applicano le norme dell'art. 11 e dell'art. 12 delle pietre preziose e perle.

N.B. Nel commercio delle perle e delle pietre preziose vengono osservate norme messe a punto da gruppi internazionali quale l'aga (America GeV Rade Associati on), la CIBJO (Confederativo Internazionale de la Bigotterie, Distillerie, Oreficerie, es Diamante, Perle et Pierrot), l'id C (Internazionale Diamone Concili), la SCAN. D.N. (Scandinavia Diamone Nomenclature) alle quali si sono aggiunte le norme UNI (Ente Nazionale Italiano di Unificazione); sono inoltre in elaborazione le norme ISO (Internazionale Organizzativo Or Standardizzazione), dal confronto e armonizzazione di quelle esistenti.

Di seguito si riporta la versione più recente delle norme CIBJO, mentre per quelle UNI si rimanda alle relative norme n. 9758 (per il diamante), n. 10.173 per il taglio e la n. 10.245 per materiali gemmologici e nomenclatura.

## **Normativa C.I.B.J.O. sulle pietre preziose - Edizione 1991**

### **Sommario**

#### **1. CLASSIFICAZIONE DEI MATERIALI**

- (A) Sostanze naturali
- (B) Prodotti artificiali

#### **2. NORME DI APPLICAZIONE**

- 1. Generalità
- 2. Rapporti d'identificazione dei laboratori
- 3. Abuso dei nomi di minerali, gemme e altri termini
- 4. Uso scorretto dei nomi dei tagli
- 5. Modificazione artificiale delle pietre preziose e delle sostanze organiche
- 6. Fenomeni ottici
- 7. Divieto del termine «semi-preziosa»
- 8. Uso del termine «pietra preziosa»
- 9. Uso dei termini «reale», «preziosa», «genuina» e altri termini
- 10. Prodotti artificiali
- 11. Prodotti artificiali non aventi corrispettivo in natura
- 12. Prodotti composti (assemblati)
- 13. Imitazioni
- 14. Uso di nomi di fantasia
- 15. Indicazione del peso, «peso complessivo»  
DI)

#### **3. NOMENCLATURA**

- 1. Pietre preziose
- 2. Sostanze organiche naturali fossilizzate o altrimenti  
CI)

## LI) CLASSIFICAZIONE DEI MATERIALI

L'industria ed il commercio delle pietre preziose e della gioielleria riconoscono due categorie di materiali:

- (A) *Sostanze naturali*
- (B) *Prodotti artificiali*

### (A) SOSTANZE NATURALI

Il termine «genuino» è sinonimo di «naturale» e si può riferire esclusivamente alle sostanze formatesi completamente per opera della natura, senza alcun intervento da parte dell'uomo.

#### A.1 *Pietre preziose, gemme e pietre ornamentali*

Le pietre preziose, le gemme e le pietre ornamentali sono minerali e/o rocce formatesi in depositi naturali, senza intervento dell'uomo.

#### A.2 *Sostanze organiche*

Le sostanze organiche sono prodotti naturali di origine animale o vegetale.

### (B) PRODOTTI ARTIFICIALI

Il termine «artificiale» si riferisce ai prodotti che sono fatti, in tutto o in parte, dall'uomo.

#### B.1.1 *Pietre sintetiche*

Le pietre sintetiche sono prodotti cristallizzati o ricristallizzati la cui formazione è stata causata, con qualsiasi mezzo, in maniera totale o parziale, dall'uomo. Le loro proprietà fisiche e chimiche e/o la loro struttura cristallina corrispondono, sostanzialmente, a quelle dei loro corrispettivi naturali.

#### B.1.2 *Pietre composte (assemblate)*

Le pietre composte sono corpi cristallini o amorfi composti di due o più unite, non dalla natura, ma con l'uso di mastice o di altri metodi artificiali. Le loro componenti possono essere sia pietre preziose o altri minerali, sia pietre sintetiche o prodotti chimici.

#### B.1.3 *Imitazioni di pietre*

Le imitazioni di pietre sono copie di pietre naturali o sintetiche, o prodotti fatti, interamente o parzialmente, dall'uomo.

Queste pietre imitano l'effetto, il colore e l'aspetto di pietre preziose naturali o di pietre sintetiche, senza possederne le proprietà chimiche e/o fisiche e/o le strutture cristalline.

#### B.1.4 *Pietre ricostruite*

Le pietre ricostruite sono prodotti artificiali realizzati mediante la liquefazione, la agglutinazione o la fusione di materiali naturali, al fine di formare un insieme omogeneo.

#### B.2 *Imitazioni di sostanze organiche*

Le imitazioni di sostanze organiche sono prodotti realizzati dall'uomo che non corrispondono al loro corrispettivo naturale o fisicamente o chimicamente, ma ne imitano semplicemente l'apparenza, il colore e l'effetto.

## MI) NORME DI APPLICAZIONE

## 2.1 Generalità

2.1.1 - Le pietre preziose, le gemme, le pietre ornamentali, le sostanze organiche, le pietre sintetiche, gli altri prodotti artificiali e le imitazioni di sostanze organiche devono essere denominate e descritte secondo la loro classificazione (da A ad A2 e da B a B2).

Ciò si deve applicare specialmente alle descrizioni in una pubblicazione ufficiale, in tutte le comunicazioni rivolte al pubblico così come in tutto ciò relativo agli affari (per es. nella pubblicità, nei cartellini, nei certificati, nelle bolle di consegna e nelle fatture).

2.1.2 - Nei documenti commerciali non si deve fornire alcuna indicazione relativa al luogo di origine della pietra.

2.1.3 - I termini e le norme della nomenclatura sono stati determinati con riferimento all'uso commerciale delle pietre, in conformità con le classificazioni e la pratica del commercio internazionale delle pietre preziose e della gioielleria. Se questa nomenclatura richiede integrazioni, qualsiasi aggiunta deve apparire, in caso di presentazione scritta, con uguale risalto ed importanza, con caratteri della stessa grandezza e colore di quelli del nome stesso: è fatto divieto di utilizzare qualsiasi abbreviazione. Le violazioni di queste norme possono essere perseguite ai sensi delle leggi in vigore, in particolare quelle relative alla frode, alla falsificazione ed alla concorrenza sleale. Vi possono essere delle eccezioni in caso di conflitto tra le leggi di uno specifico paese e queste norme.

2.1.4 - Quando la merce è esposta, devono applicarsi le seguenti disposizioni: qualora non tutte le vetrine siano dedicate esclusivamente alle pietre preziose o alla gioielleria decorata esclusivamente con pietre preziose, ma contengano anche prodotti artificiali e gioielleria decorata, esclusivamente o parzialmente, con essi, un cartello di facile visione deve chiaramente indicare al pubblico l'esatta natura degli oggetti esposti.

1. - Ciascun gioiello in vetrina, composto da elementi sia naturali che artificiali, deve recare un cartellino di facile visione e lettura che indichi nel dettaglio la sua composizione, secondo quanto stabilito dalla presente classificazione.

## 2.2 Rapporti d'identificazione dei laboratori

2.2.1 - I rapporti devono far menzione solo delle seguenti voci relative alla pietra: classificazione del materiale, nome commerciale come indicato nella nomenclatura, colore di identificazione qualora la nomenclatura preveda «tutti i colori», misure, peso e forma.

2.2.2 - Non deve essere fatta menzione di inclusioni o di intensità di colore.

1. - Non si deve indicare il luogo di origine o la località della pietra preziosa.

### 1. Abuso dei nomi di minerali, gemme e altri termini

2.3.1 - Non è ammissibile l'uso di nomi di minerali o di pietre preziose per indicare il colore - ad es. non si possono usare denominazioni quali «spinello rubino» o «alessandrite zaffiro».

2.3.2 - Non è ammissibile mettere insieme i nomi di pietre preziose che non hanno nulla in comune tra loro - per es. la varietà gialla del quarzo deve essere indicata come «citrino» o «quarzo giallo» e non «quarzo topazio», «citrino topazio» o «topazio citrino».

2.3.3 - La nomenclatura (CFC. *infra*) indica l'esatto nome commerciale dei minerali più comuni; è consentito l'uso del nome mineralogico della pietra in luogo di quello commerciale (ad es. olivina invece di peridoto).

1. - È fatto divieto di utilizzare nomi commerciali o di varietà non compresi nelle

sezioni I, II, III della annessa nomenclatura. Qualsiasi altro nome, vecchio o nuovo, deve essere sottoposto all'approvazione della C.I.B.J.O. prima del suo uso.

#### 2.4 *Uso scorretto dei nomi dei tagli*

2.4.1 - È inammissibile l'uso del solo nome del taglio per indicare una pietra preziosa, salvo quanto prescritto nel comma 2.4.4.

2.4.2 - Non è ammissibile l'uso di termini che si riferiscono al taglio o alla forma, come «brillante», «rosa», «baguette», etc., senza l'indicazione dell'esatto nome della pietra preziosa, salvo il caso previsto al comma 2.4.4.

2.4.3 - L'indicazione del taglio e della forma deve essere espressa come nei seguenti esempi:

zaffiro taglio brillante

diamante a rosa

smeraldo forma marquise

smeraldo baguette

rubino taglio smeraldo

tormalina a pera

zaffiro cabochon, etc.

1. - Il termine «brillante» senza alcuna indicazione del materiale può essere usato esclusivamente con riferimento ai diamanti rotondi con taglio a brillante.

#### 1. *Modificazione artificiale delle pietre preziose e delle sostanze organiche*

2.5.1 - Le pietre preziose e le sostanze organiche che siano state colorate, migliorate nel colore o, comunque, modificate mediante trattamenti fisici, chimici o fisico-chimici, ad. es.:

2.5.1.1 - il cui colore sia stato modificato mediante radiazioni o bombardamento nucleare, per es. diamante, zaffiro giallo, kunzite, topazio, tormalina, etc.;

2.5.1.2 - che siano state modificate artificialmente mediante:

– rivestimento, ad es. zaffiro;

– uso del laser per modificare le inclusioni;

– chiusura di cavità esterne con vetro, plastica, etc.;

2.5.1.3 - il cui colore sia stato modificato mediante trattamento chimico, ad es. opale tinto nero, giada tinta, etc.;

2.5.1.4 - che siano state colorate artificialmente, tinte o, comunque, modificate mediante l'uso di oli, paraffine, agenti coloranti o altre sostanze;

devono essere indicate come TRATTATE e questa indicazione deve sempre essere posta vicino al nome della pietra modificata artificialmente, senza alcuna ambiguità (con uguale risalto ed importanza).

2.5.2 - Tutte le pietre preziose modificate artificialmente per imitare il colore e l'aspetto di un'altra gemma o varietà, devono essere designate tali senza alcuna ambiguità, per es. diaspro tinto blu.

2.5.3 - Alcune varietà di pietre preziose e di sostanze organiche sono state modificate dalle comuni pratiche commerciali e ad esse non si applica quanto stabilito ai punti 2.5.1 e 2.5.2:

2.5.3.1 - le pietre preziose comprese nella seguente lista che siano state sottoposte ad una trasformazione permanente ed irreversibile del colore esclusivamente mediante trattamento termico:

ambra

berillo (acquamarina, morganite)

corindone (zaffiro, rubino)

quarzo (citrino, prasiolite, ametista)

topazio (topazio rosa)  
tormalina (tutti i colori)  
zoisite (tanzanite blu);

2.5.3.2 - le pietre preziose elencate nella seguente lista che siano state sottoposte ad una trasformazione, permanente ed irreversibile, del colore mediante trattamento termico o per effetto di acidi o di soluzioni colorate:

agata venata  
corniola (cornalina)  
onice

agata verde  
agata blu;

2.5.3.3 - lo smeraldo, l'amazzonite, la giadeite ed il lapislazzuli trattati con olio incolore;

2.5.3.4 - l'amazzonite, la giadeite e il lapislazzuli trattati con cera incolore;

2.5.3.5 - il corallo bianco e l'avorio candeggiati.

2.5.4 - È fatto divieto di utilizzare nomi di fantasia per indicare le pietre preziose colorate artificialmente o, comunque, trattate, poiché ciò potrebbe ingenerare confusione.

NOTA: I diversi tipi di trattamenti sopra indicati sono quelli utilizzati nel commercio internazionale.

Alcuni di essi sono considerati come vere e proprie modificazioni e l'indicazione che trattasi di pietra «trattata» deve essere presente sulle fatture, nella pubblicità e nei documenti commerciali.

Ad esempio, uno zaffiro che sia stato rivestito deve essere denominato come ZAFFIRO TRATTATO.

Altri, invece, vengono considerati come consolidate pratiche commerciali:

pertanto, non richiedono di modificare la descrizione delle pietre. Ad esempio, uno zaffiro sottoposto al solo trattamento termico può essere indicato come zaffiro.

La C.I.B.J.O. invita i propri membri a raccogliere tutte le informazioni disponibili sul tipo di trattamento a cui una pietra preziosa viene normalmente sottoposta, dandone, ove possibile, informazione ai consumatori.

## 2.6 Fenomeni ottici

2.6.1 - Il termine «occhio di gatto» si riferisce al fenomeno ottico del gatteggiamento. Le pietre preziose che mostrino gatteggiamento devono essere indicate con il loro nome di minerale o di varietà seguito dalla dizione «occhio di gatto».

2.6.2 - Le pietre preziose che mostrino un effetto a stella (asterismo) possono essere indicate come «pietre stellate» o «asteria» (ad es. zaffiro stellato, rubino stellato, etc.). Comunque il nome della pietra preziosa deve sempre far parte della denominazione.

1. - Gli stessi criteri trovano applicazione anche per le pietre preziose (ad es. crisoberillo sintetico occhiodi gatto oppure rubino sintetico stellato).

## 2.7 Divieto del termine «semi preziosa»

Il termine «semi preziosa» non è autorizzato e non corrisponde a verità. Il suo uso per qualsiasi motivo è vietato.

## 2.8 Uso del termine «pietra preziosa»

Il termine «pietra preziosa» può essere utilizzato solo con riferimento a sostanze naturali. È vietato:

2.8.1 - usare il nome «pietra preziosa» per qualsiasi sostanza ottenuta mediante la cristallizzazione o la ricristallizzazione causata in tutto o in parte dall'uomo, qualunque sia il materiale di base o il metodo utilizzato.

La sostanza così ottenuta può venire indicata con il nome della pietra preziosa a cui, per le sue proprietà fisiche e chimiche e/o per la sua struttura cristallina, corrisponde nella sua intera massa, alla precisa condizione che tale nome sia immediatamente accompagnato dalla specificazione «sintetico» o «artificiale».

2.8.2 - usare una qualificazione diversa da «sintetico» o «artificiale» per descrivere i prodotti ottenuti dalla cristallizzazione o ricristallizzazione causata, in tutto o in parte, dall'uomo.

Il marchio di fabbrica del produttore può non essere aggiunto. Ad esempio è inammissibile l'uso di espressioni quali smeraldo Chatham, Gilson o Linde, oppure rubino creato da Knischka, smeraldo creato da Inamori o, ancora, smeraldo coltivato Linde, rubino coltivato (sintesi) Gilson o Ramaura, e di termini simili, nonché delle parole «produzione», «riproduzione», «replica», «rifinito», etc. È obbligatorio utilizzare le seguenti forme: smeraldo sintetico o artificiale (Chatham) o (Gilson) o (Linde), rubino sintetico (Knischka), etc.

1. *Uso dei termini «reale», «preziosa», «genuina» e altri termini*

2. 2.9.1 - Gli aggettivi «reale», «preziosa», «genuina», «naturale» o altre espressioni di uguale significato, possono riferirsi esclusivamente alle pietre preziose e devono essere utilizzate solo per indicare le sostanze naturali definite nella classificazione da A ad A2.

2.9.2 - Non è ammissibile l'uso di queste parole quale descrizione di articoli o sostanze definite nella classificazione da B a B2, che sono realizzate dall'uomo, in modo tale da indurre in errore o ingannare.

2.9.3 - I termini «di coltura» o «coltivato» non devono essere utilizzati per sostanze inorganiche.

2.10 *Prodotti artificiali*

2.10.1 - Parole come «sintetico», «artificiale», «imitazione», o altri sinonimi usati per stabilire esattamente la natura del prodotto devono essere sempre poste vicino al nome della pietra riprodotta artificialmente, senza ambiguità, con ugual risalto ed importanza (ad es. rubino sintetico), e deve essere chiaramente indicato che non si tratta di una pietra preziosa.

2.10.2 - I prodotti sintetici e artificiali devono essere sempre descritti, in modo permanente e non ambiguo, con le parole «sintetico» o «artificiale», che devono accompagnare, con ugual risalto ed importanza, l'esatto nome della pietra che è stata riprodotta artificialmente (ad es. spinello sintetico colore acqua-marina).

2.10.3 - I prodotti sintetici e artificiali, commerciali con nomi di fantasia, devono essere sempre descritti, permanentemente e senza ambiguità, in modo tale che il nome di fantasia sia accompagnato, con ugual risalto ed importanza, dall'indicazione «sintetico» o «artificiale» (ad es. dycorite sintetica, zirconia cubica sintetica).

2.10.4 - I nomi di aree geografiche produttrici di pietre preziose o di centri ove le pietre preziose vengono tagliate o commercializzate non possono essere utilizzati con riferimento a prodotti sintetici, artificiali o imitazioni.

L'apposizione, vicino al nome della pietra preziosa, di un asterisco che rimanda ad una nota a piè di pagina, ove si indica che il prodotto è un'imitazione o un prodotto sintetico, non corrisponde a quanto richiesto da questa norma.

2.11 *Prodotti artificiali non aventi corrispettivo in natura*

I prodotti artificiali cristallizzati che non abbiano un equivalente conosciuto in natura devono essere contraddistinti, in modo permanente ed inequivoco, dalla dizione «prodotto artificiale», anche se recanti un nome di fantasia. Per esempio: Fabulite - prodotto artificiale (Titanato di stronzio - prodotto artificiale)

Ciò si applica anche agli alluminati, ferrati, niobati, etc. Ad esempio: YAG - prodotto artificiale (Alluminato di ittrio - prodotto artificiale)

Linobato - prodotto artificiale (Niobato di litio - prodotto artificiale).

## 2.12 *Prodotti composti (assemblati)*

Le parole «doppietta» o «tripletta», a seconda della costruzione composita, sono obbligatorie per descrivere tutte le pietre composte (classificazione B.1.2), formate da due o più parti distinte, unite mediante qualsiasi processo fisico o chimico.

I termini «doppietta» o «tripletta» devono essere posti vicino al nome dei componenti della pietra, iniziando dall'indicazione della parte superiore. Ad es., una doppietta di cui la parte superiore sia un granato e quella inferiore un vetro blu, deve essere chiamata «doppietta granato-vetro» e non «doppietta di granato» e neppure «doppietta di zaffiro».

## 2.13 *Imitazioni*

2.13.1 - Le imitazioni (classificazione B.1.3) devono essere descritte come tali in modo chiaro e senza ambiguità, con ugual risalto ed importanza, usando l'esatto nome della materia.

2.13.2 - Non è consentito l'uso di parole come «riproduzione», «replica», «alta classe», «scientifico», e simili, per descrivere, identificare o fare riferimento a qualsiasi imitazione di pietre, poiché ciò potrebbe ingenerare equivoci nel pubblico circa l'esatta natura del materiale in questione.

## 2.14 *Uso di nomi di fantasia*

2.14.1 - I marchi commerciali o i nomi di fantasia non devono mai presentare una somiglianza o un'assonanza (né per intero, né abbreviato, né per qualsivoglia allusione) con il nome di una pietra preziosa o di una sostanza organica (classificazione A.1 e A.2).

Ad es. sono proibiti nomi come diamantina, diamlite, diamonair, smaryll, smeraldolite, etc.

2.14.2 - Non sono consentiti nomi di fantasia oltre quelli indicati nella nomenclatura.

### 1. *Indicazione del peso, «peso complessivo»*

2. 2.15.1 - Quando il peso delle pietre di colore è espresso in carati (abbreviazione internazionale ct), esso deve essere precisato al secondo decimale.

Si può procedere ad un arrotondamento per eccesso qualora il terzo decimale sia un nove.

2.15.2 - È una pratica commerciale scorretta quella di dare un'idea sbagliata del peso di ciascuna pietra preziosa o di ingannare con il peso di ciascuna gemma.

È, altresì, scorretto indicare o comunque rappresentare il peso di tutte le pietre preziose contenute in ciascun articolo, senza che ciò sia accompagnato, con ugual risalto ed importanza, dalla dizione «peso complessivo» (o termini equivalenti), così da chiarire che quanto indicato si riferisce a tutte le pietre preziose dell'oggetto e non solo a quella centrale o alla più grande.

## 2.16 *Laboratori C.I.B.J.O.*

I laboratori riconosciuti dalla C.I.B.J.O. operano sulla base delle seguenti norme:

2.16.1 - Il laboratorio deve essere riconosciuto dall'organizzazione nazionale che è membro della C.I.B.J.O., così da essere rappresentativo del proprio paese e degli operatori.

In via di principio ciò può avvenire per un solo laboratorio (ivi comprese le filiali) per ciascuna nazione.

2.16.2 - Il laboratorio deve essere indipendente da imprese commerciali e private o da gruppi di tali imprese.

2.16.3 - Il laboratorio deve operare sempre sotto la direzione di personale qualificato.

2.16.4 - Il laboratorio deve ottemperare a tutte le normative C.I.B.J.O., senza eccezioni, e deve operare secondo quanto disposto dalle seguenti pubblicazioni

C.I.B.J.O.:

Libro sui Diamanti

Libro sulle Pietre Preziose

Libro sulle Perle.

1. - Il laboratorio può rilasciare esclusivamente certificati sui diamanti, sulle pietre preziose e/o sulle perle, che siano predisposti in conformità alle norme della C.I.B.J.O. In caso contrario la C.I.B.J.O. può ritirare il proprio riconoscimento.

### **3. NOMENCLATURA**

#### **3.1 PIETRE PREZIOSE**

*Minerale Varietà Nome commerciale*

AMBLIGONITE Ambligonite Ambligonite

Montebrasite Montebrasite

ANDALUSITE Andalusite Andalusite

Chiastolite Chiastolite

ANFIBIOLI (gruppo degli)

– ACTINOLITE Actinolite Actinolite

– TREMOLITE Tremolite Tremolite

APATITE Apatite Apatite (tutti i colori) (tutti i colori)

ARAGONITE Aragonite Aragonite

Ammolite Ammolite

AXINITE Axinite Axinite

AZZURRITE Azzurrite Azzurrite (chessylite)

Azzurrite Malachite

BENITOITE Benitoite Benitoite

BERILLO Smeraldo Smeraldo (verde dovuto al cromo)

Acquamarina Acquamarina

Goshenite Berillo incolore

Goshenite

Berillo Berillo giallo (tutti i colori)

Berillo aureo

Eliodoro

Berillo verde

Berillo rosa

Morganite

Berillo rosso

BERILLONITE Berillonite Berillonite

BRASILIANITE Brasilianite Brasilianite

CALCITE Calcite Calcite

CASSITERITE Cassiterite Cassiterite

CERUSSITE Cerussite Cerussite

*Minerale Varietà Nome commerciale*

CIANITE Cianite Cianite

CORDIERITE Cordierite Cordierite

CORINDONE Rubino Rubino (rosso dovuto al cromo)

Rubino stellato (v. 2.6.2)

Zaffiro (blu) Zaffiro

Zaffiro stellato (v. 2.6.2)

Zaffiro occhio di gatto (v. 2.6.1)

Corridone Corridone (tutti i colori) (con indicazione del colore)

Padparadschia (arancio)

Zaffiro nero stellato (v. 2.6.2)

CRISOBERILLO Crisoberillo Crisoberillo

Crisoberillo Crisoberillo occhio di gatto occhio di gatto (2.6.1)

Alessandrite Alessandrite (cambio di colore dovuto al cromo)

Alessandrite Alessandrite occhio di gatto occhio di gatto (v. 2.6.1)  
 CRISOCOLLA Crisocolla Crisocolla  
 DANBURITE Danburite Danburite  
 DATOLITE Datolite Datolite  
 DIAMANTE Diamante Diamante (v. 2.4)  
 DUMORTIERITE Dumortierite Dumortierite  
 EMATITE Ematite Ematite  
 EPIDOTO Epidoto Epidoto  
 ECLAUSIO Eclausio Eclausio  
 FELDSPATI (gruppo dei)  
*Minerale Varietà Nome commerciale*  
 ALBITE Albite Albite  
 Albite - Giadeite  
 LABRADORITE Labradorite Labradorite  
 Spectrolite  
 MICROCLINO Amazzonite Amazzonite  
 Microclino  
 OLIGOCLASIO Oliglocasio Avventurina Feldspato  
 Pietra del sole  
 ORTOCLASIO Ortoclasio Ortoclasio (giallo)  
 Adularia Pietra di luna  
 FLUORITE Fluorite Fluorite  
 (Fluorati) (Fluorati) (Fluorati)  
 GESSO Gesso Gesso  
 Alabastro Alabastro  
 Satin Spar  
 GRANATI (gruppi dei)  
 ALMANDINO Almandino Granato  
 Almandino granato  
 Rodolite  
 ANDRADITE Andradite Granato  
 Andradite  
 Demantoide Granato  
 Demantoide  
 Melanite Granato  
 Melanite  
 GROSSULARIA Grossularia Granato  
 Grossularia (vari colori)  
 Granato Grossularia  
 Cromo  
 Tsavolite  
 Tsvorite  
 Essonite Granato  
 Essonite  
 PIROPO Piropo Granato  
*Minerale Varietà Nome commerciale*  
 SPESSARTINA Spessartina Granato  
 Spessartina  
 UVAROVITE Uvarovite Granato  
 Uvarovite  
 IDOCRASIO (v. Vesuviana)  
 KORNEPURINA Kornepurina Kornepurina

Kyanite Kyanite Kyanite  
 Disthene (in F e D)  
 LAZULITE Lazulite Lazulite  
 LAZURITE Lazurite Lazurite  
 Lapislazzuli  
 Lapis  
 MALACHITE Malachite Malachite  
 MARCASITE Marcasite Marcasite  
 OLIVINA Peridoto Peridoto  
 Olivina  
 OPALE Opale Opale (vari colori)  
 Opale nero  
 Opale ciottolo  
 Opale di fuoco  
 Opale arlecchino  
 Opale muschiato  
 Opale prasio  
 Opale matrice  
 Opale d'acqua  
 Opale di legno  
 OSSIDIANA Ossidiana Ossidiana (vetro vulcanico)  
 PIRITE Pirite Marcasite  
 Pirite  
 PIROFILLITE Pirofillite Pirofillite  
 PIROSSENI (gruppo dei)  
 CLOROMELANITE Cloromelanite Cloromelanite  
*Minerale Varietà Nome commerciale*  
 DIOPSIDE Diopside Diopside  
 Diopside stellato (v. 2.6.2)  
 ENSTATITE  
 IPERSTENE Enstatite-Iperstene Enstatite-Iperstene  
 GIADEITE Giadeite Giada Giadeite (vari colori)  
 Maw-sit-sit  
 Albite Giadeite  
 SPODUMENE Spodumene Spodumene (tutti i colori) (tutti i colori)  
 Kunzite Kunzite  
 Hiddenite Hiddenite (verde dovuto al cromo) (verde dovuto al cromo)  
 PREHNITE Prehnite Prehnite  
 PURPURITE Purpurite Purpurite  
 QUARZO  
 CRISTALLINO Ametista Ametista  
 Ametista bicolore Ametrina  
 Quarzo bruno Quarzo bruno  
 Cairngorm  
 Citrino - quarzo giallo Citrino - quarzo giallo  
 Quarzo verde Quarzo verde  
 Prasiolite  
 Morione Morione  
 Cristallo di rocca Cristallo di rocca  
 Quarzo rosa Quarzo rosa  
 Quarzo affumicato Quarzo affumicato  
 QUARZO Agata Agata

CRIPTOCRISTALLINO (tutti i colori)  
 Agata bendata  
 Agata di fuoco  
 Onice  
 Sardonice  
*Minerale Varietà Nome commerciale*  
 Quarzo avventurina Quarzo avventurina  
 Quarzo blu Quarzo blu  
 Calcedonio Calcedonio  
 Crisoprasio Crisoprasio (Calcedonio verde)  
 Corniola Corniola  
 Cornalina  
 Eliotropio Eliotropio  
 Diaspro Diaspro  
 Diaspro multicolore  
 Diaspro orbicolare  
 Silex  
 Agata muschiata Agata muschiata  
 Agata dendritica  
 Prasio Prasio  
 Quarzo occhio di gatto Quarzo occhio di gatto (v. 2.6.1)  
 Quarzo Quarzo  
 occhio di falcone occhio di falcone  
 Quarzo occhio di tigre Quarzo occhio di tigre  
 Quarzo violetto Quarzo violetto  
 RODOCROSITE Rodocrosite Rodocrosite  
 RODONITE Rodonite Rodonite  
 SCAPOLITE Scapolite Scapolite  
 SERPENTINO Serpentino Serpentino  
 Antigorite Antigorite  
 Bowenite  
 Crisotilo Crisotilo  
 Lizardite Lizardite  
 Oficalce  
 Marmo di connemara  
 Verde antico  
 Williamsite  
*Minerale Varietà Nome commerciale*  
 SFALERITE Sfalerite Sfalerite  
 (Zinco) Blenda  
 SFENO Sfeno Sfeno  
 (TITANITE)  
 SINHALITE Sihalite Sihalite  
 SMITHSONITE Smithsonite Smithsonite  
 Bonamite  
 SODALITE Sodalite Sodalite  
 SPINELLO Spinello Spinello  
 (tutti i colori) (tutti i colori)  
 Gahnite Gahnite  
 Gahno-spinello  
 Pleonasto Pleonasto  
 Spinello nero

TAAFFEITE Taaffeite Taaffeite  
TALCO Steatite Steatite  
Pietra sapone  
TOPAZIO Topazio Topazio  
(tutti i colori) (tutti i colori)  
TORMALINA Tormalina Tormalina  
(tutti i colori) (tutti i colori)  
Tormalina croma  
Acroite  
Dravite  
Indicolite  
Rubellite  
Tormalina occhio  
di gatto  
(v. 2.6.1)

TUGTUPITE Tugtupite Tugtupite  
TURCHESE Turchese Turchese  
Turchese matrice  
VARISCITE Variscite Variscite  
VERDITE Verdite Verdite  
*Minerale Varietà Nome commerciale*  
VESUVIANA Vesuviana Vesuviana  
Californite  
Idocrasio  
ZIRCONI Zircone Zircone  
(tutti i colori) (tutti i colori)  
ZOISITE Zoisite Zoisite  
(tutti i colori) (tutti i colori)  
Tanzanite (blu)  
Thulite Thulite

**N.B.:** Tutte le altre pietre preziose non comprese in questa nomenclatura devono essere descritte con il loro nome mineralogico o geografico.

### 3.2 *SOSTANZE ORGANICHE NATURALI FOSSILIZZATE O ALTRIMENTI*

(v. *Classificazione A.2*)

*Minerale Varietà Nome commerciale*

AMBRA Ambra Ambra  
AMMONITE Ammonite Ammonite  
AVORIO Avorio Avorio  
CONCHIGLIA Madreperla Madreperla  
Conchiglia Cammeo Conchiglia Cammeo  
COPALE Copale Copale  
CORALLO Corallo Corallo  
(tutti i colori) (tutti i colori)  
GIAIETTO Giaietto Giaietto  
LEGNO PIETRIFICATO Legno pietrificato Legno pietrificato  
PERLA CONCHIGLIA Perla conchiglia Perla rosa  
TARTARUGA Tartaruga Tartaruga  
(guscio di) (guscio di) (guscio di)

**N.B.:** Si veda anche la classificazione delle perle nel Libro sulle Perle.

### 3.3 *PRODOTTI ARTIFICIALI*

*Materiale Nome commerciale*

1. PRODOTTI SINTETICI V. «Norme di Applicazione»

(Classificazione B.1.1) nn. 2.8, 2.10 e 2.14  
2. PRODOTTI ARTIFICIALI V. «Norme di Applicazione»  
non aventi corrispondente in natura nn. 2.8, 2.10 e 2.14  
3. Prodotti ricostruiti V. «Norme di Applicazione»  
(Classificazione B.1.4) nn. 2.8, 2.10 e 2.14  
4. Prodotti composti V. «Norme di Applicazione»  
(assemblati) n. 2.12  
(Classificazione B.1.4)  
5. IMITAZIONI V. «Norme di Applicazione»  
(Classificazione B.1.3) nn. 2.13 e 2.14

## **Allegato 2**

# **INCOTERMS 2000**

## **REGOLE UFFICIALI CCI PER L'INTERPRETAZIONE DEI TERMINI COMMERCIALI**

**In vigore dal 1° gennaio 2000**

### **INTRODUZIONE**

1. Scopo ed oggetto degli Incoterms
2. Il perché delle revisioni degli Incoterms
3. Gli Incoterms 2000
4. Incorporazione degli Incoterms nel contratto di vendita
5. La struttura degli Incoterms
6. Terminologia
7. Le obbligazioni del venditore relative alla consegna
8. Passaggio delle spese e dei rischi relativi alla merce
9. I Termini
10. L'espressione "nessuna obbligazione"
11. Varianti degli Incoterms
12. Usi del porto o di un particolare settore commerciale
13. Le opzioni del compratore quanto al luogo di consegna per il trasporto
14. Sdoganamento
15. Imballaggio
16. Ispezione della merce
17. Modi di trasporto ed Incoterm 2000 appropriato
18. Uso consigliato
19. La polizza di carico ed il commercio elettronico
20. Documenti di trasporto non negoziabili in luogo delle polizze di carico
21. La facoltà di dare istruzioni al vettore
22. Arbitrato CCI

### **1. Scopo ed oggetto degli Incoterms**

Scopo degli Incoterms è fornire una serie di regole internazionali per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci maggiormente usati nella vendita internazionale. In questo modo, le incertezze dovute a differenze di interpretazione di questi termini tra Paesi diversi possono essere evitate o quantomeno ridotte in misura considerevole.

Frequentemente, i contraenti non sono consapevoli delle diversità tra le pratiche commerciali nei rispettivi Paesi. Questo può dar luogo a fraintendimenti, controversie e contenzioso, con lo spreco di tempo e denaro che ciò implica. Al fine

di porre rimedio a questi problemi, la Camera di Commercio Internazionale ha pubblicato per la prima volta nel 1936 un insieme di regole internazionali per l'interpretazione di tali termini commerciali. Queste regole erano note come "Incoterms 1936". Modifiche ed aggiunte sono state successivamente apportate nel 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, ed ora per l'edizione 2000, così da mantenere queste regole in linea con le correnti pratiche del commercio internazionale.

Appare opportuno sottolineare che l'oggetto degli Incoterms è limitato alle questioni relative ai diritti e alle obbligazioni delle parti di un contratto di vendita con riguardo alla consegna della merce (nel senso di beni "materiali" esclusi quindi i beni "immateriali" quali il software per computer).

### *Gli equivoci sugli Incoterms*

Vi sono, in particolare, due equivoci abbastanza diffusi per quanto riguarda gli Incoterms.

In primo luogo, gli Incoterms sono frequentemente fraintesi come applicabili al contratto di trasporto piuttosto che al contratto di vendita. In secondo luogo, erroneamente, viene spesso dato per assunto che essi dispongano in ordine a tutti gli obblighi che le parti possano volere includere in un contratto di vendita.

Come è stato sempre sottolineato dalla CCI, gli Incoterms trattano soltanto delle relazioni tra venditori e compratori in forza del contratto di vendita e, per giunta, solo sotto alcuni aspetti specifici.

L'utilizzo degli Incoterms nel contratto di vendita va coordinato con i contratti di trasporto, assicurazione e finanziamento per regolare al meglio una vendita internazionale di merci

Nel mentre è essenziale per gli esportatori ed importatori considerare attentamente le correlazioni tra i vari contratti necessari per realizzare una vendita internazionale - la quale, oltre al contratto di vendita, mette in gioco anche contratti di trasporto, assicurazione e finanziamento - è necessario tener presente che gli Incoterms si riferiscono ad uno soltanto di questi contratti, precisamente il contratto di vendita.

Nondimeno, l'accordo delle parti di utilizzare un particolare Incoterm comporta necessariamente implicazioni per gli altri contratti. Per menzionare alcuni esempi, un venditore che abbia prestato il suo consenso ad un contratto CFR o CIF non può eseguire tale contratto con alcun altro modo di trasporto che quello marittimo, poiché ai sensi dei due anzidetti Incoterms egli deve presentare al compratore una polizza di carico od altro documento di trasporto marittimo, il che è semplicemente impossibile qualora vengano usati altri modi di trasporto. Inoltre, il documento richiesto in relazione ad un credito documentario dipende necessariamente dal modo di trasporto che si è convenuto di utilizzare.

In secondo luogo, gli Incoterms affrontano un numero di specifiche obbligazioni che fanno carico alle parti quali l'obbligazione del venditore di mettere la merce a disposizione del compratore o rimetterla al vettore per il trasporto o consegnarla a destinazione - così come la distribuzione dei rischi tra le parti in questi casi.

Inoltre, essi trattano sia delle obbligazioni riguardanti lo sdoganamento all'esportazione ed importazione delle merci ed il loro imballaggio, sia dell'obbligazione del compratore di prendere in consegna la merce come anche dell'obbligazione di dare prova che le rispettive obbligazioni sono state debitamente adempite.

Gli Incoterms non disciplinano né il trasferimento della proprietà né le conseguenze degli inadempimenti del contratto di vendita

Per quanto gli Incoterms siano estremamente importanti per l'esecuzione del contratto di vendita, essi non affrontano in nessun modo un gran numero di problemi che possono presentarsi in contratti di questo tipo, come il trasferimento della proprietà e di altri diritti sulla merce, i casi di inadempimento del contratto e le conseguenze che ne discendono, così come gli esoneri da responsabilità in determinate circostanze. Si sottolinea che gli Incoterms non mirano a sostituire tutte le clausole contrattuali che siano necessarie per realizzare un completo contratto di vendita, sia tramite l'incorporazione di clausole standard sia tramite clausole pattuite individualmente.

In generale, gli Incoterms non trattano delle conseguenze dell'inadempimento del contratto né delle cause di esonero da responsabilità in considerazione di varie circostanze ostative. Tali questioni devono essere risolte tramite altre disposizioni nel contratto di vendita e nella legge applicabile.

Scopo primario degli Incoterms è stato sempre quello di disciplinare la resa merci nei contratti implicanti il passaggio della frontiera: da ciò la denominazione di termini commerciali internazionali. Tuttavia, talvolta si fa riferimento agli Incoterms in contratti di contenuto puramente nazionale. In tali casi, le clausole A2 e B2 relative a esportazione e importazione diventano semplicemente superflue.

## **2. Il perché delle revisioni degli Incoterms**

### *Adattamento nel tempo ai mutamenti delle pratiche del commercio*

La ragione principale alla base delle varie revisioni degli Incoterms è stata la necessità di garantirne l'adattamento alla pratica commerciale contemporanea. Così, nella revisione del 1980 è stato introdotto il Termine Franco vettore (Free Carrier, con la sigla FRC, ora FCA) in modo da affrontare il caso frequente in cui il punto di consegna della merce nel trasporto marittimo non era più il tradizionale punto FOB (al passaggio della murata della nave), bensì un punto terrestre, anteriore al caricamento a bordo di una nave, in cui la merce veniva rimessa, stivata in container, in vista di un successivo trasporto via mare o tramite diversi modi di trasporto in combinazione (cosiddetto trasporto combinato o multimodale).

Inoltre, nella revisione 1990 degli Incoterms, le clausole che trattano dell'obbligazione del venditore di fornire prova dell'avvenuta consegna hanno consentito la sostituzione della documentazione cartacea con trasmissioni elettroniche di dati (EDI), purché le parti manifestino il loro consenso a comunicare elettronicamente. E' quasi superfluo sottolineare che ulteriori sforzi vengono costantemente fatti per migliorare la redazione e la presentazione degli Incoterms così da facilitare la loro applicazione nella pratica.

## **3. Gli Incoterms 2000**

Nel procedimento di revisione, che è durato circa due anni, la CCI ha fatto del suo meglio per sollecitare commenti e reazioni alle successive bozze da un ampio spettro di operatori del commercio mondiale, rappresentati nei Comitati nazionali attraverso cui la CCI opera. E' stato gratificante osservare come questo processo di revisione abbia suscitato una reazione molto maggiore, da parte di utenti di tutte le parti del

mondo, che non le precedenti revisioni degli Incoterms. Il risultato di questo dialogo è costituito dagli Incoterms 2000, una versione che, confrontata con gli Incoterms 1990, sembra però aver prodotto pochi cambiamenti; essendo emersa dal processo di revisione la conferma che gli Incoterms godono di un riconoscimento a livello mondiale, la CCI ha di conseguenza deciso di consolidare la base di tale riconoscimento evitando cambiamenti fine a se stessi; si è fatto comunque ogni sforzo per far sì che la terminologia adottata negli Incoterms 2000 riflettesse accuratamente la pratica commerciale.

Novità per lo scaricamento anche nel DAF

I principali mutamenti sostanziali riguardano due aspetti:

- le obbligazioni di sdoganamento e di pagamento dei relativi diritti di confine nei Termini FAS e DEQ; e

- le obbligazioni di caricamento e scaricamento delle merci nel Termine FCA.

Tutti i cambiamenti, sia sostanziali che formali, sono stati introdotti sulla base di un'approfondita consultazione con gli utenti degli Incoterms e particolare attenzione è stata prestata alle richieste di chiarimento ricevute a far data dal 1990 dal Gruppo di Esperti sugli Incoterms, istituito come servizio aggiuntivo agli utenti degli Incoterms.

#### **4. Incorporazione degli Incoterms nel contratto di vendita**

*Richiamo esplicito degli "Incoterms 2000"*

In considerazione delle modificazioni di tanto in tanto apportate agli Incoterms, è importante assicurarsi che quando le parti intendano incorporare gli Incoterms nel loro contratto di vendita venga sempre fatto un espresso riferimento all'edizione in vigore degli Incoterms stessi. Può facilmente accadere che si trascuri tale esigenza quando, per esempio, si sia fatto un riferimento ad una precedente edizione in formulari contrattuali standard o in moduli d'ordine utilizzati dagli operatori commerciali. Il non aver fatto riferimento all'edizione in corso può dar luogo a controversie relative alla questione se le parti avessero inteso incorporare tale edizione o una versione anteriore come parte del loro contratto. Gli operatori commerciali che desiderino utilizzare gli Incoterms 2000 dovranno quindi indicare chiaramente che il loro contratto è regolato dagli "Incoterms 2000".

#### **5. La struttura degli Incoterms**

I quattro gruppi - E, F, C e D - degli Incoterms

Nel 1990, gli Incoterms vennero raggruppati per facilità di comprensione in quattro categorie fondamentalmente differenti: si inizia con l'unico Incoterm (il Termine Ex Works = Franco fabbrica), che fa parte della categoria "E", in cui il venditore si limita a mettere la merce a disposizione del compratore presso i propri locali, seguito dai Termini "F" del secondo gruppo (contraddistinti dalla lettera "F" iniziale della parola "Free"= Franco), in cui il venditore ha l'obbligo di consegnare la merce a un vettore designato dal compratore (e cioè i Termini FCA, FAS e FOB), continuando con i Termini "C" (da "Carriage"= Trasporto), in cui il venditore deve provvedere al

contratto di trasporto ma senza assumere il rischio di perdita o danneggiamento della merce o costi aggiuntivi dovuti ad eventi successivi alla spedizione (CFR, CIF, CPT e CIP); e, infine, i Termini "D" (da "Delivered"= Consegnato), in cui il venditore deve sostenere tutti i costi e rischi necessari per trasportare la merce fino al luogo di destinazione convenuto (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP). La classificazione è riprodotta nella seguente tavola:

## INCOTERMS 2000

### Gruppo E Partenza

EXW Franco fabbrica (...luogo convenuto)

### Gruppo F Trasporto principale non pagato

FCA Franco vettore (...luogo convenuto)

FAS Franco lungo bordo (...porto di imbarco convenuto)

FOB Franco a bordo (...porto di imbarco convenuto)

### Gruppo C Trasporto principale pagato

CFR Costo e nolo (...porto di destinazione convenuto)

CIF Costo, assicurazione e nolo (...porto di destinazione convenuto)

CPT Trasporto pagato fino a (...luogo di destinazione convenuto)

CIP Trasporto e assicurazione pagati fino a (... luogo di destinazione convenuto)

### Gruppo D Arrivo

DAF Reso frontiera (...luogo convenuto)

DES Reso ex-Ship (...porto di destinazione convenuto)

DEQ Reso banchina (...porto di destinazione convenuto)

DDU Reso non sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)

DDP Reso sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)

Inoltre, in tutti i Termini, come negli Incoterms 1990, le rispettive obbligazioni delle parti sono state raggruppate sotto 10 titoli, e ad ogni titolo per la parte del venditore (contraddistinto dalla lettera A) corrisponde (sotto la lettera B) la posizione del compratore con riferimento allo stesso oggetto.

## 6. Terminologia

### *Alcune espressioni significative*

Nell'elaborazione degli Incoterms 2000 sono stati fatti sforzi considerevoli per assicurare quanta più omogeneità possibile e desiderabile in ordine alle varie espressioni utilizzate in ciascuno dei tredici Termini. Di conseguenza, si è evitato l'uso di espressioni diverse miranti ad esprimere lo stesso significato. Altresi, si è cercato di utilizzare ogniqualvolta possibile le stesse espressioni che appaiono nella Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CVIM) - Vienna 1980.<sup>1</sup>

## *"shipper"*

In alcuni casi, nel testo originale in inglese, è stato necessario utilizzare la stessa parola per esprimere due significati diversi, semplicemente perché non vi era alternativa idonea. Gli operatori conoscono questa difficoltà, che si presenta non soltanto nel contesto dei contratti di vendita ma anche nei contratti di trasporto. Quindi, per esempio, il termine inglese "shipper" significa sia un operatore che rimette la merce al vettore per il trasporto sia un operatore che conclude il contratto col vettore: tuttavia, questi due "shippers" possono essere persone diverse; così, per esempio, in un contratto FOB, in cui è il venditore a rimettere i beni al vettore per il trasporto mentre è il compratore a concludere il contratto con il vettore stesso.

## *"consegna"*

Il compratore, normalmente, prende consegna della merce tramite un "intermediario", quasi sempre un vettore, che opera: a) per conto del compratore stesso, nei Termini "F" (e, se del caso, nell'EXW) ; b) per conto del venditore nei Termini "C", in conformità dei quali egli "accetta" la consegna fatta al vettore, alla partenza, ed è tenuto a ritirare la merce a destinazione. Nei Termini "D", il compratore deve prendere in consegna la merce nel luogo di destinazione (V. Tavola comparativa, fuori testo)

E' particolarmente importante notare che la parola "consegna" è usata negli Incoterms in due sensi differenti. In primo luogo, è usata per determinare l'atto col quale il venditore adempie la sua obbligazione di consegna, che è precisata nelle clausole A4 in ogni Incoterm. In secondo luogo, la parola "consegna" è utilizzata nell'ambito di ciò che il compratore deve compiere per adempiere la propria obbligazione di "prendere consegna" ovvero di "accettare la consegna" della merce, come previsto nelle clausole B4 degli Incoterms.

La parola "consegna", utilizzata negli Incoterms "C" in questo ultimo senso, significa: primo, che il compratore "accetta" la vera essenza degli Incoterms della categoria "C" - per l'appunto che il venditore adempie la sua obbligazione di consegnare, con l'imbarco o l'invio della merce - e, secondo, che il compratore stesso è obbligato a ritirare la merce a destinazione. L'adempimento di quest'ultima obbligazione è importante al fine di evitare oneri non necessari per l'immagazzinamento della merce fino a quando questa venga ritirata dal compratore. Quindi, per esempio nei contratti CFR e CIF, il compratore "accetta" la consegna della merce effettuata dal venditore al vettore ed è tenuto a ritirare la merce dal vettore; se non adempie questo obbligo, il compratore può diventare responsabile per danni verso il venditore che ha concluso il contratto di trasporto con il vettore o trovarsi a dover pagare gli eventuali oneri di controspallia, necessari per il rilascio della merce da parte del vettore. Quando viene detto in questo contesto che il compratore deve "accettare consegna", questo non significa che il compratore abbia accettato la merce come conforme alle specificazioni del contratto di vendita, ma soltanto che riconosce che il venditore ha eseguito la propria obbligazione di rimettere la merce al vettore per il trasporto, in conformità del contratto di trasporto che egli deve concludere ai sensi delle clausole A3 a) dei Termini "C". Così se, avendo ritirato la merce a destinazione, trovasse che questa non è conforme alle specificazioni del contratto, il compratore potrà utilizzare, nei confronti del venditore, i rimedi che il contratto di vendita e la legge applicabile gli offrano; materia questa che, come è stato già detto, rimane totalmente al di fuori dell'oggetto

degli Incoterms.

Ove opportuno, gli Incoterms 2000 hanno utilizzato l'espressione "mettere la merce a disposizione" del compratore quando la merce è messa a disposizione del compratore in un luogo particolare. Questa espressione è intesa come portatrice dello stesso significato della frase "rimettere/consegnare la merce" utilizzata nella Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci.

### *"usuale"*

"usuale" quale comportamento ricorrente nella prassi del commercio

La parola "usuale" appare in diversi Termini, per esempio in EXW con riguardo al tempo per la consegna (A4) e nei Termini "C" con riguardo ai documenti che il venditore ha l'obbligo di fornire e al contratto di trasporto che il venditore deve stipulare (A8, A3). Può, senz'altro, essere difficile indicare precisamente cosa la parola "usuale" significhi; tuttavia, spesso, è possibile individuare quel che gli operatori commerciali fanno usualmente in tali casi e questa pratica sarà quindi da seguire. In questo senso, la parola "usuale" è più d'aiuto dell'espressione "ragionevole", che richiede una valutazione non alla luce del mondo della pratica, ma a fronte del più difficile principio di buona fede e corretto comportamento. In alcune circostanze può ben essere necessario decidere ciò che sia "ragionevole". Tuttavia, per le ragioni esposte, negli Incoterms la parola "usuale" è stata generalmente preferita all'espressione "ragionevole".

### *"oneri"*

Con riferimento all'obbligazione di sdoganare la merce, è importante determinare quel che si intende per "oneri" che, al riguardo, devono essere pagati. Poiché è stata riscontrata incertezza circa l'espressione "oneri ufficiali" utilizzata in A6 del DDP 1990 ai fini di determinare se certi oneri fossero "ufficiali" o meno, l'aggettivo "ufficiali" è stato eliminato; e così in tutte le clausole degli Incoterms 2000 in cui ci si riferisce agli "oneri" per lo sdoganamento. Non si è voluto introdurre alcun cambiamento di significato con questa eliminazione. Gli "oneri" che devono essere pagati sono soltanto quegli oneri che sono conseguenza necessaria dell'importazione o dell'esportazione, e che quindi devono essere pagati ai sensi della normativa applicabile. Ogni onere addizionale imposto da parti private in relazione all'importazione, o all'esportazione, non deve essere incluso in tali "oneri", come nel caso di oneri di magazzinaggio che non discendano dagli obblighi doganali. Tuttavia, l'adempimento dell'obbligazione di sdoganamento può ben comportare qualche ulteriore costo per compensi dovuti a spedizionieri doganali o a spedizionieri, se il contraente cui fa carico l'anzidetta obbligazione non vi provvede di persona.

### *"porti", "luoghi", "punti" e "locali"*

Diverse espressioni vengono usate nel contesto degli Incoterms con riguardo all'indicazione del luogo in cui la merce deve essere consegnata. Nei Termini concepiti per essere utilizzati esclusivamente per il trasporto marittimo di merci - come FAS, FOB, CFR, CIF, DES e DEQ - sono utilizzate le espressioni "porto di

imbarco" e "porto di destinazione". In tutti gli altri casi è utilizzata la parola "luogo". In alcuni casi, è stato considerato necessario indicare anche un "punto" nell'ambito del porto o del luogo, poiché può essere importante per il venditore sapere non solo che la merce deve essere consegnata in una particolare area, quale una data città, ma anche dove precisamente all'interno di tale area la merce stessa debba essere messa a disposizione del compratore. I contratti di vendita spesso mancano di precisazioni a questo riguardo e gli Incoterms di conseguenza prevedono che se nessun punto specifico è stato individuato nell'ambito del luogo indicato, e vi sono diversi punti disponibili, il venditore può scegliere il punto a lui più conveniente (come esempio vedere la clausola FCA A4). Quando il punto di consegna è il luogo in cui il venditore è domiciliato, è stata utilizzata l'espressione "i locali del venditore" (FCA A4).

### *"ship" e "vessel"*

Nel testo inglese di quegli Incoterms che sono concepiti per essere utilizzati per il trasporto marittimo di merci, le espressioni "ship" e "vessel" sono utilizzate come sinonimi. E' appena il caso di sottolineare che la parola "ship" è stata utilizzata quando costituisce una componente essenziale dell'Incoterm preso in considerazione, come nel FAS ("Free Alongside Ship") e nel DES ("Delivered Ex Ship"). Altresì, in considerazione dell'uso tradizionale nel FOB dell'espressione "ship's rail", in tale contesto è stata utilizzata la parola "ship" (nella versione italiana si è sempre utilizzata la parola "nave").

### *"controllo" e "ispezione"*

Nelle clausole A9 e B9 degli Incoterms sono stati rispettivamente utilizzati i titoli "controllo - imballaggio - marcatura" e "ispezione" della merce. Per quanto le parole "controllo" e "ispezione" possano essere considerati sinonimi, si è ritenuto opportuno utilizzare la parola "controllo" con riguardo all'obbligazione di consegna del venditore ai sensi della clausola A4, e riservare l'altra al caso particolare in cui venga effettuata una "ispezione prima della spedizione", dal momento che una ispezione siffatta viene richiesta normalmente soltanto quando il compratore o le autorità del Paese di esportazione o importazione vogliono assicurarsi che la merce sia conforme alle stipulazioni contrattuali o disposizioni ufficiali prima di essere imbarcata o spedita.

---

<sup>1</sup>:Il testo della Convenzione, nella versione italiana, è riprodotto nella pubblicazione CCI n. 556 "Modello CCI di contratto di vendita internazionale", a cura di CCI-Italia.

## **7. Le obbligazioni del venditore relative alla consegna**

La consegna e gli usi

Gli Incoterms sono focalizzati sull'obbligazione del venditore di provvedere alla consegna. La precisa distribuzione di compiti e spese in relazione alla consegna della merce da parte del venditore non causerà normalmente problemi nei casi in cui le

parti si trovino in rapporto commerciale continuativo. In quel caso esse daranno vita a pratiche tra di loro, dette "corso degli affari", che osserveranno nelle transazioni successive nello stesso modo in cui hanno fatto precedentemente. Tuttavia, nei casi in cui venga instaurata una nuova relazione commerciale o in cui un contratto venga concluso per il tramite di intermediari - come è pratica comune nella vendita di materie prime e merci alla rinfusa - si dovranno applicare le clausole del contratto di vendita e, ogni qualvolta gli Incoterms 2000 siano stati incorporati in quel contratto, si dovrà seguire la divisione di compiti, spese e rischi che ne deriva.

Sarebbe stato, ovviamente, desiderabile che gli Incoterms precisassero nella maniera più dettagliata possibile gli obblighi delle parti in relazione alla consegna della merce. In confronto agli Incoterms 1990, sono stati fatti degli ulteriori sforzi a riguardo, nell'indicare chiaramente ciò che il venditore deve fare in determinate circostanze (si veda la clausola FCA A4). Tuttavia non è stato possibile evitare il riferimento agli usi del commercio nelle clausole A4 di FAS e FOB ("secondo le modalità d'uso del porto"), in quanto, in modo particolare nel commercio di materie prime e merci alla rinfusa, le modalità esatte con cui la merce viene consegnata per il trasporto possono variare nei diversi porti marittimi.

## **8. Passaggio delle spese e dei rischi relativi alla merce**

Passaggio "premature" di rischi e spese dal venditore al compratore per carente attività addebitabile a quest'ultimo agli effetti della "consegna"

Il rischio di perdita o danneggiamento della merce, così come l'obbligazione di sostenere i costi relativi alla merce stessa, passa dal venditore al compratore quando il venditore ha adempiuto la sua obbligazione di consegnare la merce. Poiché il compratore non dovrebbe vedersi offerta la possibilità di ritardare il passaggio dei rischi e dei costi, tutti gli Incoterms prevedono che tale passaggio dei rischi e delle spese abbia luogo - oltre che nell'ipotesi in cui il compratore manchi di prendere tempestivamente in consegna la merce, come concordato - anche nell'ipotesi in cui il compratore non fornisca le istruzioni utili (con riguardo al tempo per la spedizione e/o al luogo per la consegna) di cui il venditore può abbisognare al fine di adempiere la propria obbligazione di consegnare la merce. Requisito per questo passaggio prematuro delle spese e dei rischi è che la merce sia stata chiaramente individuata come destinata al compratore o, come previsto nei Termini stessi, messa da parte per lui (assegnazione).

Questo requisito è particolarmente importante nel Termine EXW, dato che in tutti gli altri Incoterms la merce verrebbe individuata come destinata al compratore quando vengano prese le misure per il suo imbarco o spedizione (nei Termini "F" e "C") o per la sua consegna a destinazione (nei Termini "D"). In casi eccezionali, tuttavia, la merce può essere stata inviata dal venditore alla rinfusa senza individuare la quantità destinata a ciascun compratore e, in questo caso, il passaggio del rischio e dei costi non avviene prima che la merce sia stata "assegnata", come dianzi detto (cfr. Anche l'art. 69.3 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci).

## **9 I termini**

*L'EXW comporta il minimo di obbligazioni per il venditore, con consegna presso i locali del venditore*

**9.1** Il Termine "E" è l'Incoterm in cui il livello delle obbligazioni del venditore è minimo: il venditore, infatti, non deve fare altro che mettere la merce a disposizione del compratore nel luogo convenuto, usualmente i propri locali. D'altro canto, nella pratica, frequentemente il venditore presta la propria assistenza al compratore provvedendo egli stesso al caricamento della merce sul veicolo di quest'ultimo. Per quanto l'EXW rifletterebbe meglio tale pratica estendendo l'obbligazione del venditore così da includere il caricamento, si è ritenuto opportuno mantenere il principio tradizionale dell'obbligazione minima del venditore nel Termine EXW, così che l'EXW possa continuare ad essere utilizzato nei casi in cui il venditore non intenda assumere alcuna obbligazione con riguardo al caricamento della merce. Se il compratore vuole che il venditore faccia di più, dovrà far sì che ciò sia indicato chiaramente nel contratto di vendita.

*Le particolarità della consegna nel "Franco vettore": caricamento e scaricamento*

**9.2** I Termini "F" richiedono al venditore di consegnare la merce per il trasporto secondo le istruzioni del compratore. Si sono appalesate difficoltà tra le parti nell'utilizzo del Termine FCA circa il punto in cui dovrebbe verificarsi la consegna, e ciò a causa della ampia gamma di circostanze concrete nei contratti che utilizzano tale Incoterm. In particolare, la merce può dover essere caricata sul mezzo di trasporto inviato dal compratore per ritirare la merce stessa presso i locali del venditore; oppure, la merce può dover essere scaricata da un mezzo di trasporto inviato dal venditore per effettuare la consegna della merce al terminal scelto dal compratore. Gli Incoterms 2000 hanno tenuto conto di tali alternative stabilendo che, quando il luogo designato nel contratto come luogo di consegna è costituito dai locali del venditore, il venditore effettua la consegna caricando la merce sul veicolo del compratore e, negli altri casi, il venditore effettua la consegna quando mette la merce a disposizione del compratore, non scaricata dal proprio veicolo. Le varianti indicate con riguardo ai diversi modi di trasporto nella clausola FCA A4 degli Incoterms 1990 non sono state ripetute negli Incoterms 2000.

*La consegna al passaggio della "murata" della nave nel FOB, CFR e CIF*

Il punto di consegna nel Termine FOB, che è lo stesso dei Termini CFR e CIF, è stato lasciato inalterato negli Incoterms 2000 malgrado un considerevole dibattito. Benché la nozione, contenuta nel FOB, di consegna della merce "al passaggio della murata della nave" possa, al giorno d'oggi, sembrare non più appropriata in molti casi, essa è nondimeno compresa dagli operatori del commercio e applicata in una maniera che tiene conto della tipologia della merce e delle strutture di caricamento disponibili. Si è ritenuto che un cambiamento del "punto-FOB" avrebbe creato una confusione non necessaria, in particolare con riferimento alla vendita di materie prime e di merci alla rinfusa trasportate via mare con contratto di noleggio nave ("charterparty"). Sfortunatamente, l'espressione "FOB" è usata da alcuni operatori commerciali semplicemente per indicare un qualsiasi punto di consegna - come "FOB azienda", "FOB impianto", "FOB fabbrica del venditore" o altri punti non marittimi - così trascurando il reale significato dell'abbreviazione: Free On Board, Franco a bordo. Tale uso del "FOB" crea confusione e deve quindi essere evitato.

*Nel FAS "2000" lo sdoganamento all'esportazione è a carico del venditore*

Vi è un importante cambiamento nel Termine FAS con riguardo all'obbligazione di

sdoganare la merce all'esportazione; in linea con la pratica che appare essere più comune, questa obbligazione è stata posta in capo non più al compratore bensì al venditore. Al fine di assicurare che questo cambiamento venga debitamente notato, esso è stato indicato a carattere maiuscolo nel preambolo del FAS.

*Nei termini "C" ed "F" la consegna avviene nel paese di imbarco/spedizione*

**9.3** I Termini "C" richiedono che sia il venditore a stipulare il contratto di trasporto sulla base delle condizioni usuali ed a proprie spese. Di conseguenza, deve essere necessariamente indicato, dopo il rispettivo Termine "C", un punto fino a cui il venditore deve sostenere le spese del trasporto. Nei Termini CIF e CIP il venditore deve anche stipulare l'assicurazione e sostenere le relative spese. Dato che il punto per la divisione delle spese è situato nel Paese di destinazione, i Termini "C" sono spesso erroneamente considerati alla stregua di "contratti all'arrivo", in cui il venditore dovrebbe sostenere tutte le spese e i rischi fino a quando i beni non siano effettivamente arrivati al punto convenuto. Deve essere invece sottolineato che i Termini "C" sono della stessa natura dei Termini "F", nel senso che il venditore adempie la consegna nel Paese di imbarco o di spedizione. Quindi, i contratti di vendita che adottano i Termini "C", come pure i contratti sulla base dei Termini "F", rientrano nella categoria dei "contratti alla partenza".

E' nella natura dei contratti alla partenza che, mentre il venditore deve pagare il normale costo del trasporto della merce secondo una rotta usuale e con modalità convenzionali fino al luogo convenuto, il rischio di perdita o danneggiamento della merce, così come ogni costo aggiuntivo risultante da eventi che accadano dopo che la merce è stata appropriatamente consegnata per il trasporto, ricadono sul compratore. Quindi, i termini "C", a differenza della generalità degli altri Incoterms, contengono due punti critici, uno che indica fino a quale punto il venditore è tenuto a provvedere, con il contratto di trasporto, a far portare la merce, sostenendone le spese, e l'altro per l'allocazione dei rischi. Per questa ragione, deve prestarsi la più grande cautela nell'aggiungere obbligazioni a carico del venditore nei Termini "C", che mirino ad estendere la responsabilità del venditore al di là del sopra menzionato punto "critico" per l'allocazione dei rischi. Caratteristica essenziale dei Termini "C" è di sollevare il venditore da ogni ulteriore rischio e spesa quando questi abbia debitamente adempiuto le proprie obbligazioni di provvedere al contratto di trasporto, di rimettere la merce al vettore e, nei Termini CIF e CIP, di provvedere all'assicurazione.

*Gli Incoterms del Gruppo "C" ed il credito documentario*

La natura essenziale dei termini "C" come contratti alla partenza è evidenziata anche dall'uso comune dei crediti documentari come modalità di pagamento preferita in relazione a tali Incoterms. Quando i contraenti del contratto di vendita convengono che il venditore verrà pagato contro presentazione, ad una banca, dei documenti di trasporto concordati sulla base di un credito documentario, sarebbe in contrasto con lo scopo centrale del credito documentario che il venditore debba sopportare gli ulteriori rischi e spese per fatti successivi rispetto al momento in cui il pagamento sia dovuto tramite credito documentario, o diversamente, con riferimento all'imbarco o all'invio della merce. Chiaramente, il venditore dovrà sopportare le spese del contratto di trasporto a prescindere dal fatto che il nolo sia pagato in anticipo al momento dell'imbarco o sia pagabile a destinazione; tuttavia, le spese aggiuntive che possano risultare da eventi che avvengano successivamente all'imbarco o all'invio saranno necessariamente a carico del compratore.

Se il venditore deve stipulare un contratto di trasporto che implichi il pagamento di

diritti, tasse ed altri oneri, tali spese ricadranno senz'altro sul venditore nella misura in cui sono a suo carico nel contratto in questione. Ciò è ora espressamente indicato nella clausola A6 di tutti i Termini "C".

*Il venditore sopporta i diritti, oneri e spese, anche per lo scaricamento a destinazione, quando questi fanno parte del costo del contratto di trasporto da lui stipulato*

Se è d'uso procurare diversi contratti di trasporto che richiedano il trasbordo della merce in luoghi intermedi per raggiungere la destinazione convenuta, il venditore dovrà pagare le spese inerenti a tutti questi contratti, inclusa ogni spesa sostenuta in relazione al trasbordo della merce da un mezzo di trasporto all'altro. Se, tuttavia, il vettore ha esercitato i suoi diritti derivanti da una clausola di trasbordo - o altra clausola simile - al fine di evitare ostacoli imprevisti (come ghiaccio, ingorghi, agitazioni sindacali, restrizioni governative, guerra o operazioni militari), allora ogni spesa aggiuntiva derivante da ciò dovrà far carico al compratore, dato che l'obbligazione del venditore è limitata alla stipulazione di un contratto di trasporto usuale.

*Sconsigliata l'aggiunta di abbreviazioni o espressioni ai Termini "C", soprattutto circa il tempo di arrivo a destinazione*

Accade alquanto di frequente che le parti del contratto di vendita intendano chiarire in quale misura il venditore debba stipulare un contratto di trasporto che includa le spese dello scaricamento della merce. Dato che tali spese sono normalmente coperte dal nolo quando la merce è trasportata tramite linee di navigazione regolari, il contratto di vendita disporrà frequentemente che la merce dovrà essere trasportata in tal modo, o quantomeno che essa dovrà essere trasportata alle condizioni di traffico di linea. In altri casi, l'espressione "scaricata" è aggiunta dopo CFR o CIF. Tuttavia, è preferibile non aggiungere abbreviazioni o espressioni ai Termini "C" a meno che, nel settore commerciale considerato, il loro significato sia chiaramente compreso ed accettato dalle parti contraenti o sia in conformità della legge applicabile o degli usi del commercio.

In particolare, il venditore non dovrebbe - ed anzi non potrebbe - assumere alcuna obbligazione con riguardo al tempo di arrivo della merce a destinazione senza con ciò alterare radicalmente la natura dei Termini "C", in base ai quali il rischio per ogni ritardo nel corso del trasporto deve essere sopportato dal compratore. Quindi, ogni obbligazione che preveda un termine di tempo deve necessariamente riferirsi al luogo di imbarco o spedizione, ad es. "imbarco (invio) non oltre il...". Un accordo, ad esempio, del tipo "CFR Amburgo non oltre il..." sarebbe del tutto contraddittorio e sarebbe quindi aperto a diverse possibili interpretazioni. Si potrebbe infatti assumere che le parti abbiano voluto convenire che la merce debba arrivare ad Amburgo entro la data indicata, nel qual caso il contratto non sarebbe un contratto "alla partenza" bensì "all'arrivo" o, in alternativa, che il venditore debba imbarcare la merce entro un termine opportuno perché questa possa arrivare ad Amburgo entro la data indicata, a meno che l'arrivo venga ritardato a causa di eventi imprevisti.

*La vendita di merce "viaggiante"*

Nel commercio di materie prime o merci alla rinfusa può anche avvenire che la merce venga acquistata durante il trasporto per mare e che, in tali casi, l'espressione "viaggiante" sia aggiunta dopo il termine commerciale considerato. Dato che il

rischio di perdita o danneggiamento della merce nei Termini CFR e CIF sarebbe già passato dal venditore al compratore, potrebbero sorgere difficoltà di interpretazione. Una possibilità consisterebbe nel mantenere il significato ordinario dei Termini CFR e CIF, con riguardo alla allocazione del rischio tra venditore e compratore, e cioè che il rischio passa al momento della spedizione: ciò significherebbe che il compratore potrebbe trovarsi a dover sopportare le conseguenze di eventi che siano già avvenuti al momento dell'entrata in vigore del contratto di vendita. L'altra possibilità consisterebbe nell'intendere che il passaggio del rischio coincida con il momento della conclusione del contratto. La prima possibilità potrebbe bene apparire pratica, dato che è generalmente impossibile accertare le condizioni della merce nel mentre essa viene trasportata.

### *La CVIM ed il passaggio dei rischi nella vendita di "merce viaggiante"*

Per questa ragione, la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci all'articolo 68 dispone che "se così risulta dalle circostanze, il rischio è a carico del compratore dal momento in cui le merci sono state consegnate al vettore che ha emesso i documenti di trasporto". Vi è, tuttavia, un'eccezione a questa regola quando "il venditore sapeva o avrebbe dovuto sapere che le merci erano perite o erano state danneggiate e non ne aveva informato il compratore". Quindi, l'interpretazione di un Termine CFR o CIF con l'aggiunta dell'espressione "viaggiante" dipenderà dalla legge applicabile al contratto di vendita. E' consigliabile che le parti accertino la legge applicabile e la soluzione che da questa derivi. In caso di dubbio, è consigliabile che le parti chiariscano la questione nel loro contratto.

Nella pratica, le parti continuano di frequente ad usare la tradizionale espressione C&F (o C e F, C+F). Ciò nondimeno, nella maggioranza dei casi sembrerebbe che esse considerino tali espressioni come equivalenti al CFR. Al fine di evitare difficoltà nell'interpretare il loro contratto, le parti dovranno usare l'Incoterm appropriato, cioè il CFR, che è l'unica abbreviazione standard accettata a livello mondiale per il termine "Costo e nolo (... porto di destinazione convenuto)".

### *Eliminato, nel CFR e nel CIF "2000", l'obbligo di consegnare il contratto di noleggio al compratore*

I Termini CFR e CIF nelle clausole A8 degli Incoterms 1990 obbligavano il venditore a fornire una copia del contratto di noleggio (charterparty) ogniqualvolta il documento di trasporto in suo possesso (usualmente la polizza di carico) contenesse un riferimento al contratto di noleggio, ad esempio mediante la frequente annotazione "ogni altra clausola e condizione come da contratto di noleggio". Per quanto, ovviamente, una parte contraente dovrebbe sempre essere consapevole della portata di tutte le clausole del proprio contratto - preferibilmente al momento della conclusione del contratto stesso - sembra che la pratica di fornire la copia del contratto di noleggio come diano detto abbia creato problemi, particolarmente in relazione a transazioni su crediti documentari. L'obbligazione del venditore, in base ai Termini CFR e CIF, di fornire una copia del contratto di noleggio unitamente agli altri documenti di trasporto è stata eliminata negli Incoterms 2000.

Per quanto le clausole A8 degli Incoterms tendano ad assicurare che il venditore fornisca al compratore "prova dell'avvenuta consegna", è opportuno sottolineare che il venditore adempie questa obbligazione quando ne fornisce la prova "usuale". Con i Termini CPT e CIP questa sarebbe costituita dal "documento di trasporto usuale" e, con i Termini CFR e CIF, da una polizza di carico o lettera di trasporto marittimo.

### *Documenti "netti" o "sporchi"*

I documenti di trasporto devono essere "netti" o "senza riserva", indicandosi con ciò che essi non devono contenere clausole o annotazioni che espressamente rilevino uno stato difettoso delle merci e/o dell'imballaggio. Qualora nel documento appaiano tali clausole o annotazioni, esso viene considerato come "sporco" o "con riserva" e non viene quindi accettato dalle banche in transazioni su crediti documentari. Tuttavia, si deve prestare attenzione al fatto che un documento di trasporto, ancorché privo di tali clausole o annotazioni, non fornirebbe generalmente al compratore una prova incontrovertibile, nei confronti del vettore, che la merce sia stata imbarcata in conformità delle specificazioni del contratto di vendita. Solitamente il vettore, nel testo standard del recto del documento di trasporto, rifiuterà di assumere responsabilità per le informazioni concernenti la merce, precisando che i particolari inseriti nel documento di trasporto costituiscono indicazioni del caricatore e pertanto che l'informazione è soltanto "detta essere" come indicato nel documento. Nella maggioranza dei casi, la legge applicabile e i principi che regolano la materia prevedono che il vettore debba quantomeno ricorrere a mezzi appropriati secondo le circostanze per controllare la correttezza delle informazioni, e che la mancanza di un tale controllo lo rende responsabile nei confronti del consegnatario. Tuttavia, nel trasporto tramite container, non vi è modo per il vettore di controllare il contenuto del container, a meno che egli medesimo sia stato responsabile per lo stivaggio della merce nel container.

### *L'assicurazione negli Incoterms*

Vi sono soltanto due Incoterms che trattano dell'assicurazione, vale a dire CIF e CIP. Ai sensi di questi Termini, il venditore è obbligato a procurare l'assicurazione a beneficio del compratore. Negli altri casi, è rimesso alle parti stesse di decidere se ed in quale misura esse vogliano munirsi di copertura assicurativa. Il venditore che, nei predetti due Incoterms, deve stipulare l'assicurazione a beneficio del compratore, potrebbe non conoscere le esigenze specifiche di quest'ultimo. Ai sensi delle "Institute Cargo Clauses" predisposte dall'Institute of London Underwriters, l'assicurazione è disponibile in "copertura minima" nella clausola C, in "copertura media" nella clausola B e in "copertura massima" nella clausola A. Dato che nella vendita di materie prime e prodotti alla rinfusa secondo il Termine CIF il compratore può voler vendere la merce viaggiante ad un successivo acquirente, che a sua volta può desiderare rivendere ulteriormente la merce stessa, è impossibile conoscere la copertura assicurativa idonea per tali acquirenti successivi e, pertanto, con riferimento al CIF è stata tradizionalmente scelta la copertura minima, con la possibilità per il compratore di richiedere al venditore di stipulare un'assicurazione aggiuntiva.

### *CIF e CIP prevedono una "copertura minima"*

La "copertura minima" è comunque inadeguata per la vendita di prodotti manifatturati, in relazione ai quali il rischio di furto, manomissione o trattamento improprio o i rischi inerenti alla custodia richiederebbero una copertura più ampia di quella disponibile in conformità della clausola C. Dato che il CIP, a differenza del CIF, non viene normalmente utilizzato per la vendita di materie prime o merci alla rinfusa, sarebbe stato fattibile adottare nel CIP la "copertura massima" in luogo della "copertura minima" prevista nel CIF. Ma differenziare la portata dell'obbligazione del venditore di provvedere all'assicurazione nei Termini CIF e CIP avrebbe dato luogo a

confusione e, di conseguenza, entrambi gli Incoterms in questione limitano alla "copertura minima" l'obbligazione del venditore in ordine all'assicurazione. E' di particolare importanza per il compratore, nel CIP, tenere presente quanto segue: nel caso in cui fosse opportuna una maggiore copertura, egli dovrà accordarsi con il venditore perché quest'ultimo stipuli un'assicurazione aggiuntiva o, in alternativa, egli stesso dovrà provvedere all'integrazione della copertura assicurativa. Vi sono anche particolari casi in cui il compratore può voler ottenere una protezione ancora maggiore di quella disponibile ai sensi della clausola A dell'Institute of London Underwriters, per esempio assicurazione contro guerra, rivolte, insurrezioni popolari, scioperi od altre turbative sindacali. Se egli richiede che il venditore provveda a stipulare una tale copertura assicurativa, dovrà dare al medesimo istruzioni in proposito, nel qual caso il venditore dovrà procurare tale copertura assicurativa se disponibile.

**9.4** I Termini "D" differiscono nella loro natura dai Termini "C", dato che il venditore ai sensi dei Termini "D" è responsabile dell'arrivo della merce al luogo o punto di destinazione convenuto, alla frontiera o nel Paese di importazione. Il venditore deve sopportare tutti i rischi e le spese per il trasporto della merce a destinazione. Di conseguenza, i Termini "D" comportano la conclusione di contratti "all'arrivo", mentre i Termini "C" indicano la conclusione di contratti "alla partenza" (con "spedizione").

In conformità dei Termini "D", ad eccezione del DDP, il venditore non ha l'obbligo di consegnare la merce adempiendo gli obblighi doganali d'importazione nel Paese di destinazione.

*Nel DEQ "2000" lo sdoganamento all'importazione è a carico del compratore*

Tradizionalmente, il venditore aveva l'obbligazione di assolvere gli oneri doganali di importazione ai sensi del Termine DEQ, dato che la merce doveva essere scaricata sulla banchina e veniva pertanto introdotta nel Paese d'importazione. Ma, a causa di mutamenti nelle procedure di adempimento degli obblighi doganali nella maggior parte dei Paesi, è stato ritenuto più opportuno che sia la parte domiciliata nel Paese interessato ad adempiere gli obblighi doganali pagandone i diritti e gli altri oneri connessi.

Pertanto, è stata introdotta una modificazione nel DEQ per la medesima ragione che ha ispirato il mutamento introdotto nel FAS di cui si è detto. Anche nel DEQ il cambiamento è stato indicato con carattere maiuscolo nel preambolo.

*Nel DAF "2000" lo scaricamento alla frontiera è a carico del compratore*

Risulta che in molti Paesi vengono utilizzati termini commerciali non compresi negli Incoterms, particolarmente nel trasporto ferroviario ("franco frontiera" - "franco border", "franco-frontière", "frei Grenze"). Ai sensi di tali termini normalmente non si intende che il venditore, oltre al costo del trasporto, debba sopportare anche il rischio di perdita o danneggiamento della merce durante il trasporto fino alla frontiera. In tal caso sarebbe preferibile utilizzare l'Incoterm CPT, indicando la frontiera. Qualora, invece, le parti intendano che il venditore debba sopportare anche il rischio durante il trasporto fino alla frontiera, allora sarebbe appropriato l'uso dell'Incoterm DAF, che indica la frontiera come luogo di consegna.

Il Termine DDU, che compare già nella versione 1990 degli Incoterms, assolve un'importante funzione ogniqualvolta il venditore sia disponibile ad impegnarsi a consegnare la merce nel Paese di destinazione senza adempiere gli obblighi doganali

per l'importazione né pagarne i diritti relativi. Nei Paesi in cui lo sdoganamento all'importazione può essere difficile e comportare perdite di tempo, potrebbe rivelarsi rischioso per il venditore assumere un'obbligazione di consegnare la merce oltre il punto in cui ha luogo lo sdoganamento. Anche se, ai sensi delle clausole B5 e B6 del DDU, è il compratore a dover sopportare i rischi e costi aggiuntivi che potrebbero derivare dal mancato adempimento da parte sua delle obbligazioni relative allo sdoganamento all'importazione, non è consigliabile per il venditore usare il termine DDU rispetto a Paesi in cui potrebbero prevedibilmente sorgere delle difficoltà nell'adempimento degli obblighi doganali per l'importazione.

## **10. L'espressione "nessuna obbligazione"**

*“Obbligazione” nei soli rapporti tra venditore e compratore*

Come risulta dalle espressioni "il venditore deve" e "il compratore deve", gli Incoterms sono concepiti esclusivamente in funzione delle obbligazioni che le parti hanno l'una nei confronti dell'altra. L'espressione "nessuna obbligazione" è stata pertanto inserita ogni qualvolta una parte non abbia alcuna obbligazione nei confronti dell'altra parte. Quindi, se ad esempio in conformità della clausola A3 a) dell'Incoterm adottato il venditore deve provvedere per il contratto di trasporto e sostenerne le spese, nella clausola B3 a) che indica la posizione del compratore, si trovano le parole "nessuna obbligazione" sotto il titolo "contratto di trasporto". Ancora, quando nessuna delle due parti è portatrice di un'obbligazione nei riguardi dell'altra, l'espressione "nessuna obbligazione" apparirà con riguardo ad entrambe le parti, ad esempio, con riferimento all'assicurazione.

In entrambi i casi, è importante sottolineare che anche se una parte può trovarsi sotto "nessuna obbligazione" nei riguardi dell'altra in ordine all'espletamento di un qualche compito, questo non significa che non possa essere nel suo interesse di provvedere a tale compito. Così, per esempio, solo perché un compratore CFR non ha alcun obbligo nei confronti del venditore di stipulare un contratto di assicurazione ai sensi della clausola B4, ciò non vuol certo dire che non sia nel suo interesse stipulare un tale contratto, non essendo neanche il venditore soggetto all'obbligazione di provvedere alla copertura assicurativa ai sensi della clausola A4.

## **11. Varianti degli Incoterms**

Nella pratica, avviene di frequente che le parti richiedano maggiori precisazioni di quante vengano offerte dagli Incoterms mediante l'aggiunta di parole all'Incoterm utilizzato. Si sottolinea che gli Incoterms non forniscono formulazioni specifiche per tali aggiunte. Quindi, se le parti non possono fare affidamento su di un uso sufficientemente consolidato del commercio per l'interpretazione di tali aggiunte, potranno insorgere gravi problemi quando non possa essere provata l'esistenza di un'interpretazione omogenea di tali aggiunte.

*Le varianti e la distribuzione di rischi e costi*

Qualora ad esempio vengano utilizzate le comuni espressioni "FOB stivato" o "EXW caricato", è impossibile accertare una pratica a livello mondiale nel senso che le obbligazioni del venditore vengano estese con riguardo non solo al costo dell'effettiva operazione rispettivamente di stivaggio della merce a bordo della nave o

di caricamento sul mezzo di trasporto, ma includano anche il rischio di perdita o danneggiamento fortuito della merce durante lo stivaggio e il caricamento. Per queste ragioni, si raccomanda alle parti di chiarire se esse intendano che solo l'effettuazione ed il costo delle operazioni di stivaggio o caricamento ricadano sul venditore o se, invece, questi debba sopportare anche il rischio fino a quando lo stivaggio o il caricamento siano stati effettivamente completati. Queste sono questioni in ordine alle quali gli Incoterms non forniscono una risposta: di conseguenza, se neanche il contratto descrive espressamente le intenzioni delle parti, le parti medesime possono essere esposte a considerevoli difficoltà e costi non necessari.

Per quanto gli Incoterms 2000 non prevedano molte delle varianti comunemente utilizzate, i preamboli di alcuni Incoterms richiamano le parti alla necessità di aggiungere speciali stipulazioni contrattuali qualora esse desiderino andare oltre la disciplina prevista dagli Incoterms, come ad esempio:

EXW L'obbligazione aggiuntiva per il venditore di provvedere al caricamento della merce sul veicolo del compratore.

CIF/CIP L'esigenza del compratore di procurarsi una copertura assicurativa aggiuntiva.

DEQ L'obbligazione aggiuntiva per il venditore di sostenere costi concernenti operazioni successive allo scaricamento.

#### *"Liner terms" e "THC"*

In alcuni casi, venditori e compratori fanno riferimento alla pratica commerciale nel traffico di linea e con noleggio nave. In tali circostanze, è necessario distinguere chiaramente tra le obbligazioni delle parti derivanti dal contratto di trasporto e le loro obbligazioni reciproche nel contratto di vendita. Sfortunatamente, non vi sono definizioni consolidate cui fare riferimento in relazione ad espressioni quali "condizioni di traffico di linea" ("liner terms") o "oneri di movimentazione al terminale" ("terminal handling charges" THC). La distribuzione dei costi in questi termini può variare col variare dei luoghi e cambiare di quando in quando. Si raccomanda alle parti di chiarire nel contratto di vendita come debbano essere distribuiti questi costi tra di loro.

Vi sono delle espressioni frequentemente usate nei contratti di noleggio nave ("charterparties"), come "FOB stivato" ("FOB stowed"), "FOB stivato e fissato" ("FOB stowed and trimmed"), che sono talvolta usate nei contratti di vendita al fine di chiarire l'estensione della responsabilità del venditore nel FOB nel provvedere allo stivaggio ed al fissaggio della merce a bordo della nave. Quando le anzidette espressioni vengano aggiunte, è necessario chiarire nel contratto di vendita se le obbligazioni aggiuntive si riferiscano soltanto ai costi ovvero sia ai costi sia ai rischi.

#### *Prospettazione di varianti nel preambolo di EXW, FAS, CIF, CIP, DAF, DEQ, DDU, DDP*

Come è stato detto, è stato fatto ogni sforzo affinché gli Incoterms riflettano la pratica commerciale più comune. Tuttavia in alcuni casi - in particolare dove gli Incoterms 2000 differiscono dagli Incoterms 1990 - le parti possono voler dare agli Incoterms una diversa portata. Queste opzioni vengono richiamate nel preambolo dei rilevanti Incoterms, in cui vengono evidenziate dall'espressione "Tuttavia".

## **12. Usi del porto o di un particolare settore commerciale**

Prevalenza delle pattuizioni speciali

Considerato che gli Incoterms offrono una serie di Termini che possono essere utilizzati in settori commerciali ed aree regionali diversi, è impossibile indicare sempre con precisione le obbligazioni delle parti. In una certa misura è quindi necessario fare riferimento agli usi del porto o del particolare settore commerciale considerato, od alle pratiche che le parti abbiano instaurato nelle loro precedenti relazioni commerciali (cfr. l'art. 9 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci). E' senz'altro desiderabile che venditori e compratori acquisiscano adeguate informazioni su questi usi nel corso della negoziazione del loro contratto e che, ogniqualvolta sorgano delle incertezze, essi chiariscano la loro posizione giuridica tramite apposite pattuizioni nel loro contratto di vendita. Tali disposizioni speciali, nel singolo contratto, prevarranno o derogheranno quel che viene indicato come regola di interpretazione negli Incoterms.

## **13. Le opzioni del compratore quanto al luogo di consegna per il trasporto**

Responsabilità del compratore per difetto di notifica del punto di consegna

In alcune situazioni, può non essere possibile al momento della conclusione del contratto determinare esattamente il punto preciso o persino il luogo in cui i beni dovranno essere consegnati dal venditore per il trasporto. In tali situazioni, nel contratto può essere stato fatto riferimento semplicemente ad una "zona" o ad un luogo piuttosto esteso, ad esempio, un porto marittimo, e viene in tal caso usualmente convenuto che il compratore può avere la facoltà o l'obbligo di indicare successivamente un punto più preciso nell'ambito della zona o del luogo convenuto. Se il compratore ha l'obbligo di indicare il punto preciso come dianzi detto, il mancato adempimento di tale obbligo può far sorgere la responsabilità del compratore di sopportare i rischi e costi aggiuntivi che derivano da questo inadempimento (clausole B5/B7 di tutti gli Incoterms). In aggiunta, il mancato esercizio da parte del compratore della facoltà di indicare il punto preciso di consegna può dare al venditore la corrispondente facoltà di scegliere, nel luogo di consegna, il punto che maggiormente gli convenga (FCA A4).

## **14. Sdoganamento**

*Sopportazione di dazi e formalità di sdoganamento "ove occorra"*

L'espressione "sdoganamento" ("customs clearance") ha dato luogo a fraintendimenti. Quindi, ogniqualvolta viene fatto riferimento all'obbligazione del venditore o del compratore di sdoganare la merce attraverso le dogane del Paese di esportazione o di importazione, viene ora chiarito che questa obbligazione comprende non solo il pagamento dei diritti ed altri oneri, ma anche gli adempimenti e pagamenti relativi a qualsiasi altra procedura amministrativa in relazione al passaggio della merce attraverso le dogane, incluso ogni obbligo di fornire informazioni alle autorità al riguardo. Inoltre, in alcuni ambienti è stato ritenuto inopportuno, per quanto del tutto erroneamente, utilizzare termini che prevedano lo sdoganamento delle merci quando, come nel commercio interno dell'Unione Europea o di altre aree di libero scambio, non vi è più alcuna obbligazione di pagare diritti

doganali né sussiste alcuna restrizione relativa all'importazione o esportazione. Al fine di chiarire la situazione, è stata aggiunta l'espressione "ove occorra" nelle clausole A2 - B2 ed A6 - B6 degli Incoterms che prevedano tali obbligazioni, in modo che tali Incoterms possano essere utilizzati senza alcuna ambiguità ove non sia richiesta alcuna procedura doganale.

Normalmente, è desiderabile che lo sdoganamento sia effettuato dalla parte domiciliata nel Paese in cui questi obblighi devono essere adempiuti, o quantomeno da un soggetto che operi in quel Paese per conto dell'anzidetta parte. Di conseguenza, dovrebbe normalmente essere l'esportatore ad adempiere gli obblighi doganali per l'esportazione, e l'importatore quelli per l'importazione.

#### *Gli obblighi doganali nell'EXW, FAS, e DEQ*

Gli Incoterms 1990 si discostavano da questa regola nei termini EXW e FAS (obblighi doganali di esportazione a carico del compratore) e DEQ (obblighi doganali di importazione a carico del venditore); negli Incoterms 2000, invece, il FAS e il DEQ pongono rispettivamente gli obblighi doganali per l'esportazione in capo al venditore e quelli per l'importazione in capo al compratore, mentre l'EXW - che rappresenta l'obbligazione minima per il venditore - è stato lasciato inalterato (obblighi doganali per l'esportazione in capo al compratore). Nell'Incoterm DDP il venditore accetta espressamente di adempiere gli obblighi doganali per l'importazione e pagare i diritti ed altri oneri che ne conseguono, secondo il significato stesso del Termine - "Delivered Duty Paid" ("Reso sdoganato").

### **15. Imballaggio**

#### *Idoneità dell'imballaggio alle esigenze del trasporto*

Nella maggioranza dei casi, le parti conoscono in anticipo il tipo di imballaggio idoneo per far trasportare in sicurezza la merce a destinazione. Tuttavia, dato che l'obbligazione del venditore di imballare la merce è soggetta a variare a seconda del tipo e della durata del trasporto considerato, si è ritenuto necessario prevedere che il venditore sia obbligato ad imballare la merce nella maniera appropriata per il trasporto, ma soltanto nella misura in cui le circostanze relative al trasporto gli vengano rese note prima della conclusione del contratto di vendita (cfr. gli artt. 35.1 e 35.2.b della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, ai sensi dei quali le merci, compreso l'imballaggio, devono essere "idonee allo specifico uso esplicitamente o implicitamente portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto, salvo che le circostanze mostrino che il compratore non ha fatto affidamento sulla competenza o sulla capacità di valutazione del venditore, o che non era da parte sua ragionevole farvi affidamento").

### **16. Ispezione della merce**

#### *Spese di ispezione, di norma, a carico del compratore*

In molti casi, può essere senz'altro consigliabile per il compratore disporre un'ispezione della merce prima o al momento in cui questa viene rimessa dal venditore per il trasporto (cosiddetta ispezione prima della spedizione o PSI, da "Pre-Shipment Inspection"). A meno che il contratto preveda diversamente, il compratore dovrà pagare egli stesso il costo di tale ispezione che viene disposta nel suo interesse.

Tuttavia, se l'ispezione è stata effettuata in modo da consentire al venditore di conformarsi ad una disposizione imperativa del proprio Paese, applicabile all'esportazione delle merci, sarà il venditore a doverne sostenere il costo, salvo che venga utilizzato il termine EXW, nel qual caso i costi di tale ispezione faranno carico al compratore.

## **17. Modi di trasporto ed Incoterm 2000 appropriato**

*Qualsiasi modo di trasporto*

### Gruppo E

EXW Franco fabbrica (...luogo convenuto)

### Gruppo F

FCA Franco vettore (...luogo convenuto)

### Gruppo C

CPT Trasporto pagato fino a (...luogo di destinazione convenuto)

CIP Trasporto e assicurazione pagati fino a (...luogo di destinazione convenuto)

### Gruppo D

DAF Reso frontiera (...luogo convenuto)

DDU Reso non sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)

DDP Reso sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)

*Solo trasporto marittimo e vie navigabili interne*

### Gruppo F

FAS Franco lungo bordo (...porto di imbarco convenuto)

FOB Franco a bordo (...porto di imbarco convenuto)

### Gruppo C

CFR Costo e nolo (...porto di destinazione convenuto)

CIF Costo, assicurazione e nolo (...porto di destinazione convenuto)

### Gruppo D

DES Reso ex-Ship (...porto di destinazione convenuto)

DEQ Reso banchina (...porto di destinazione convenuto)

## **18. Uso consigliato**

*Evitare l'uso improprio del FOB*

In alcuni casi, il preambolo consiglia di utilizzare o non utilizzare uno specifico Incoterm. Ciò è particolarmente importante con riguardo alla scelta tra FCA e FOB. Purtroppo, gli operatori commerciali continuano ad usare il termine FOB quando è totalmente fuor di luogo, con la conseguenza di esporre il venditore a rischi inerenti ad una fase successiva alla rimessa della merce al vettore designato dal compratore. L'uso dell'Incoterm FOB è appropriato unicamente quando la merce deve essere consegnata "al passaggio della murata della nave" o, in ogni caso, alla nave e non quando la merce viene rimessa al vettore per essere successivamente - stivata in containers o caricata su camion o vagoni - introdotta nella nave, come per esempio nel traffico di caricamento orizzontale, a mezzo ruota, su nave (cosiddetto "roll-

on/roll-off"). Di conseguenza, un forte richiamo è stato inserito nel preambolo del FOB nel senso che il Termine non dovrebbe essere utilizzato quando le parti non prevedano che la consegna debba avvenire al passaggio della murata della nave. Avviene che le parti, per errore, utilizzino termini concepiti in funzione del trasporto marittimo di merci anche quando è previsto un diverso modo di trasporto. Questo può porre il venditore nella infelice posizione di non poter adempiere la sua obbligazione di presentare al compratore il documento di trasporto appropriato (ad esempio, una polizza di carico, lettera di trasporto marittimo od equivalente elettronico). La tavola riprodotta sopra al paragrafo 17 chiarisce quale degli Incoterms 2000 è appropriato in relazione a un determinato modo di trasporto. Inoltre, nel preambolo di ogni Incoterm viene indicato se esso possa essere utilizzato per tutte le modalità di trasporto o soltanto per il trasporto di merci per mare o per vie navigabili interne.

### **19. La polizza di carico ed il commercio elettronico**

Tradizionalmente, la polizza di carico a bordo è stato l'unico documento accettabile al fine della presentazione da parte del venditore nei Termini CFR e CIF. La polizza di carico assolve le seguenti tre importanti funzioni:

- prova l'avvenuta consegna della merce a bordo della nave;
- attesta l'esistenza del contratto di trasporto;
- è mezzo di trasferimento ad altro soggetto dei diritti sulla merce, anche viaggiante, tramite consegna a quest'ultimo del documento cartaceo.

Documenti di trasporto diversi dalla polizza di carico assolverebbero le due prime funzioni, ma non servirebbero quale mezzo per controllare la consegna della merce a destinazione e non consentirebbero ad un compratore di rivendere la merce viaggiante consegnando il documento cartaceo ad un successivo acquirente. Viceversa, altri documenti di trasporto indicherebbero la parte legittimata a ricevere la merce a destinazione. Il fatto che il possesso della polizza di carico sia richiesto al fine di ottenere la merce dal vettore a destinazione rende particolarmente difficile sostituirla con mezzi di comunicazione elettronici.

#### *"gioco completo" delle polizze e NUU*

Inoltre, è d'uso emettere le polizze di carico in più originali, ma è, ovviamente, di vitale importanza per un compratore o per una banca che operi su sue istruzioni assicurarsi, al fine di effettuare il pagamento al venditore, che quest'ultimo abbia presentato tutti gli originali (il cosiddetto "gioco completo"). Questo requisito è anche previsto nelle Regole CCI per i Crediti Documentari (le cosiddette "Norme ed Usi Uniformi CCI", note in italiano come "NUU" e in inglese come "UCP" da "Uniform Customs and Practice", pubblicazione CCI 500<sup>1</sup>, edizione in corso al momento della pubblicazione degli Incoterms 2000).

Il documento di trasporto deve dare prova non soltanto dell'avvenuta consegna della merce al vettore ma anche che la merce, nella misura in cui questi abbia potuto accertarlo, è stata ricevuta in buon ordine e condizione. Ogni annotazione sul documento di trasporto che indichi che la merce non si trovava in tali condizioni renderebbe il documento "sporco" e quindi inaccettabile ai sensi delle NUU.

#### *Documenti cartacei ed elettronici*

Malgrado la particolare natura giuridica della polizza di carico è da attendersi che

essa possa essere sostituita con mezzi elettronici nel prossimo futuro. Già la versione 1990 degli Incoterms prendeva questo atteso sviluppo in opportuna considerazione. In conformità delle clausole A8, i documenti cartacei possono essere sostituiti da messaggi elettronici purché le parti abbiano convenuto di comunicare elettronicamente. Tali messaggi possono essere trasmessi alla parte interessata direttamente o per tramite di una parte terza che fornisca servizi a valore aggiunto. Uno di questi servizi che possono essere utilmente offerti da parti terze consiste nella registrazione dei successivi detentori di una polizza di carico. I sistemi che offrono questi servizi, quali il servizio denominato BOLERO, possono richiedere ulteriore supporto tramite appropriate norme giuridiche e principi, quali espressi nelle Regole CMI per le Polizze di Carico Elettroniche del 1990 e negli artt. 16-17 della Legge Modello UNCITRAL sul Commercio Elettronico del 1996.

---

<sup>1</sup>:V. versione inglese, italiano, francese, a cura di CCI-Italia.

## **20. Documenti di trasporto non negoziabili in luogo delle polizze di carico**

### *L'uso di lettere di trasporto ed altri documenti non negoziabili*

Negli ultimi anni, è stata raggiunta una considerevole semplificazione delle pratiche documentarie. Le polizze di carico vengono frequentemente sostituite da documenti non negoziabili simili a quelli utilizzati per modi di trasporto diversi dal trasporto marittimo di merci. Questi documenti, non negoziabili, sono denominati "lettere di trasporto marittimo", "lettere di trasporto di linea", "ricevute della merce" o varianti di queste espressioni. L'utilizzo di documenti non negoziabili è senz'altro soddisfacente, eccetto quando il compratore voglia vendere la merce viaggiante con la semplice consegna di un documento cartaceo al nuovo compratore. Al fine di rendere possibile ciò, l'obbligazione del venditore di fornire una polizza di carico negli Incoterms CFR e CIF deve essere necessariamente mantenuta. Tuttavia, quando le parti contraenti sanno che il compratore non prevede di vendere la merce viaggiante, possono convenire espressamente di sollevare il venditore dall'obbligazione di fornire una polizza di carico o, in alternativa, possono utilizzare gli Incoterms CPT o CIP, nei quali non è richiesto di fornire una polizza di carico.

## **21. La facoltà di dare istruzioni al vettore**

### *Modalità per impedire nuove istruzioni al vettore*

Un compratore che effettui il pagamento della merce utilizzando gli Incoterms "C" dovrà assicurarsi che dal momento del pagamento il venditore non possa disporre della merce tramite nuove istruzioni al vettore. Alcuni documenti di trasporto utilizzati per particolari modi di trasporto (per via aerea, stradale o ferroviaria) offrono alle parti contraenti la possibilità di impedire al venditore di dare tali nuove istruzioni al vettore, fornendo al compratore un originale o duplicato particolare della lettera di trasporto. Tuttavia, i documenti usati in luogo delle polizze di carico per il trasporto marittimo normalmente non contengono tale funzione preventiva. Il Comité Maritime International ha posto rimedio all'anzidetta carenza di tali documenti adottando le "Regole Uniformi per le Lettere di Trasporto Marittimo" del 1990 che

consentono alle parti di inserire una clausola di "non disposizione", tramite la quale il venditore rinuncia alla sua facoltà di disporre della merce tramite istruzioni al vettore di consegnare la merce ad altro destinatario o in altro luogo rispetto a quanto indicato nella lettera di trasporto.

## **22. Arbitrato CCI**

Le parti contraenti che desiderino avere la possibilità di fare ricorso all'arbitrato della Camera di Commercio Internazionale in caso di controversie con l'altra parte contraente dovranno espressamente e chiaramente accordarsi per l'arbitrato CCI nel loro contratto o, nel caso in cui non vi sia un unico documento contrattuale, nello scambio di corrispondenza che costituisce l'accordo tra di loro. Il fatto di incorporare uno o più Incoterms in un contratto o nella relativa corrispondenza NON costituisce di per sé accordo a fare ricorso all'arbitrato CCI.

La CCI raccomanda l'adozione della seguente clausola standard di arbitrato:

"Tutte le controversie derivanti dal presente contratto o in relazione con lo stesso saranno risolte in via definitiva secondo il Regolamento d'arbitrato della Camera di Commercio Internazionale, da uno o più arbitri nominati in conformità di detto Regolamento".

-----  
-----

# GLI INCOTERMS

EXW FRANCO FABBRICA (...luogo convenuto)  
FCA FRANCO VETTORE (...luogo convenuto)  
FAS FRANCO LUNGO BORDO (...porto di imbarco convenuto)  
FOB FRANCO A BORDO (...porto di imbarco convenuto)  
CFR COSTO E NOLO (...porto di destinazione convenuto)  
CIF COSTO, ASSICURAZIONE E NOLO (...porto di destinazione convenuto)  
CPT TRASPORTO PAGATO FINO A (...luogo di destinazione convenuto)  
CIP TRASPORTO E ASSICURAZIONE PAGATI FINO A (...luogo di destinazione convenuto)  
DAF RESO FRONTIERA (...luogo convenuto)  
DES RESO EX SHIP (...porto di destinazione convenuto)  
DEQ RESO BANCHINA (...porto di destinazione convenuto)  
DDU RESO NON SDOGANATO (...luogo di destinazione convenuto)  
DDP RESO SDOGANATO (...luogo di destinazione convenuto)

Si fa presente che le abbreviazioni in 3 lettere di ciascun Incoterm costituiscono un codice standardizzato adottato congiuntamente dalla CCI e dalla Commissione Economica per l'Europa delle Nazioni Unite.

EXW

FRANCO FABBRICA

(...luogo convenuto)

Nel "Franco Fabbrica" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore nei propri locali o in altro luogo convenuto (stabilimento, fabbrica, deposito, ecc.) non sdoganata per l'esportazione e non caricata sul mezzo di prelevamento.

Questo Incoterm comporta il livello minimo di obbligazioni per il venditore mentre il compratore deve sopportare tutte le spese e i rischi per prelevare la merce da detti locali.

Tuttavia, se le parti desiderano che il venditore provveda al caricamento della merce alla partenza e se ne assuma i rischi e le spese, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita<sup>1</sup>. Questo Incoterm non dovrebbe essere utilizzato quando il compratore non è in grado di espletare direttamente o indirettamente le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce. In tal caso sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm FCA, a condizione che il venditore sia d'accordo di effettuare il caricamento a proprio rischio e spese.

## A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

## B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

### A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente, ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

### B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

### A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra<sup>2</sup>, deve fornire al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali necessarie per l'esportazione della merce.

### B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra<sup>2</sup>, deve ottenere, a proprio rischio e spese, le licenze di esportazione e di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali per l'esportazione della merce.

### A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

#### a) Contratto di trasporto

Venditore: nessuna obbligazione<sup>3</sup>

#### b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione<sup>3</sup>

### B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

#### a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione<sup>3</sup>.

#### b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione<sup>3</sup>.

### A 4 Consegna

Il venditore deve mettere la merce, senza obbligazione di caricarla sul mezzo di prelevamento, a disposizione del compratore nel luogo di consegna convenuto alla data o nel periodo stipulato o, se nessun tempo è stato concordato, al tempo usuale per la consegna di tale merce. Se non è stato concordato alcun punto specifico nel luogo convenuto e se vi sono più punti disponibili, il venditore può scegliere il punto nel luogo di consegna che più gli conviene.

### B 4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4 e A7/B7.

### A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

### B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- . dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4; oppure
- . dalla data concordata o dallo spirare del periodo fissato per la presa in consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

. tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata

consegnata in conformità di A4;

. tutte le spese aggiuntive causate sia dal fatto che egli non prenda in consegna la merce quando è stata messa a sua disposizione sia dal fatto che egli ometta di avvisare adeguatamente il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;

. ove occorra <sup>(4)</sup>, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

Il compratore deve rimborsare tutte le spese e gli oneri sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di A2.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare con sufficiente anticipo il compratore della data e del luogo in cui la merce sarà messa a sua disposizione.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

#### A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Venditore: nessuna obbligazione <sup>(5)</sup>.

#### B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve fornire al venditore una prova idonea della presa in consegna della merce.

#### A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per mettere la merce a disposizione del compratore.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore stesso prima che il contratto di vendita sia stato concluso. L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

#### B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, comprese quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

#### A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta, ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti, emessi o trasmessi nel paese nel quale si effettua la consegna

e/o nel paese di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'esportazione e/o l'importazione della merce e, se necessario, per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

#### B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità della stessa disposizione.

---

<sup>1</sup>:V. Introduzione, paragrafo 11

<sup>2</sup>:V. Introduzione, paragrafo 14

<sup>3</sup>:V. Introduzione, paragrafo 10

<sup>4</sup>:V. Introduzione, paragrafo 14

<sup>5</sup>:V. Introduzione, paragrafo 10

Si fa presente che le abbreviazioni in 3 lettere di ciascun Incoterm costituiscono un codice standardizzato adottato congiuntamente dalla CCI e dalla Commissione Economica per l'Europa delle Nazioni Unite.

---

FCA

FRANCO VETTORE

(...luogo convenuto)

Nel "Franco Vettore" il venditore effettua la consegna col rimettere la merce, sdoganata all'esportazione, al vettore designato dal compratore, nel luogo convenuto. Si presti attenzione al fatto che il luogo scelto per la consegna è determinante ai fini delle operazioni di caricamento e scaricamento della merce in detto luogo. Se la consegna viene effettuata nei locali del venditore, questi è responsabile del caricamento. Se la consegna viene effettuata in altro luogo, il venditore non è responsabile dello scaricamento.

Questo Incoterm può essere utilizzato per qualsiasi modo di trasporto, compreso il trasporto multimodale.

"Vettore" sta ad indicare qualsiasi persona che si impegna, per contratto, ad effettuare o a far effettuare un trasporto ferroviario, stradale, aereo, marittimo, per vie navigabili interne o mediante una combinazione di tali modi di trasporto.

Se il compratore designa, per ricevere la merce, una persona che non sia un vettore, si reputa che il venditore abbia adempiuto l'obbligazione di consegna quando la merce è stata rimessa a tale persona.

#### A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

#### B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

##### A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

##### B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

##### A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

##### B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

##### A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

###### a) Contratto di trasporto

Venditore: nessuna obbligazione. Comunque, se richiesto dal compratore o se è uso commerciale, e il compratore non abbia dato in tempo istruzioni contrarie, il venditore può stipulare il contratto di trasporto alle condizioni usuali, a rischio e spese del compratore. Il venditore, tuttavia, in entrambi i casi, può rifiutarsi di stipulare il contratto, però deve prontamente avvisarne il compratore.

###### b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione.

##### B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

###### a) Contratto di trasporto

Il compratore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal luogo convenuto, salvo quando il contratto di trasporto è stipulato dal venditore in base a quanto disposto in A3-a).

###### b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

##### A 4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce al vettore o ad altra persona designata dal compratore o scelta dal venditore in conformità di A3-a) nel luogo convenuto, alla data o nel periodo concordato per la consegna.

La consegna si effettua:

a) qualora il luogo convenuto siano i locali del venditore, quando la merce è stata caricata sul mezzo di trasporto procurato o dal vettore designato dal compratore o da altra persona che agisca per conto di quest'ultimo;

b) qualora il luogo convenuto sia diverso da quello del punto a), quando la merce è messa a disposizione del vettore o di altra persona designata dal compratore, o scelta dal venditore in conformità di A3-a), non scaricata dal mezzo di trasporto del venditore.

Se non è stato concordato alcun punto specifico, e ve ne sia più di uno nel luogo di

consegna, il venditore può scegliere quello tra di essi che più gli conviene.  
In mancanza di precise istruzioni del compratore, il venditore effettua la consegna della merce per il trasporto nella maniera appropriata al modo di trasporto e/o alla quantità e/o al tipo di merce.

#### B 4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

#### A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

#### B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- . dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4; oppure
- . dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di designare il vettore o altra persona in conformità di A4 o qualora il vettore, o altra persona nominata dal compratore, non prenda in consegna la merce alla data concordata, oppure qualora il compratore ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- . le spese addizionali causate sia dal fatto che egli ometta di designare il vettore o altra persona in conformità di A4 sia dal fatto che la parte designata dal compratore non prenda in consegna la merce nel tempo convenuto o dal fatto che il compratore ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- . ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4. Se il vettore non prende in consegna la merce in conformità di

A4 nel tempo concordato, il venditore deve darne notizia al compratore.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore deve comunicare con sufficiente anticipo al venditore il nome della parte designata in conformità di A4 e, quando sia necessario, specificare il modo di trasporto come pure la data o il periodo per la consegna della merce e il punto nel luogo convenuto per la consegna.

#### A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore il documento usuale attestante la consegna della merce in conformità di A4.

Salvo che il documento cui si fa riferimento nel paragrafo precedente sia il documento di trasporto, il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere un documento di trasporto (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale, un documento di trasporto multimodale).

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

#### B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare la prova della consegna in conformità di A8.

#### A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce al vettore in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso. L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

#### B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

#### A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

#### B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore sia nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione sia nello stipulare il contratto di trasporto in conformità di A3-a).

Il compratore deve fornire al venditore adeguate istruzioni nel caso in cui richieda a quest'ultimo di stipulare il contratto di trasporto in conformità di A3-a).

FAS

FRANCO LUNGO BORDO  
(...porto di imbarco convenuto)

Nel "Franco Lungo Bordo" il venditore effettua la consegna col mettere la merce sottobordo della nave nel porto di imbarco convenuto. Il compratore deve conseguentemente sopportare tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alla merce a partire da quel momento.

Nel FAS lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

CIO' RAPPRESENTA UN'INVERSIONE RISPETTO ALLE PRECEDENTI EDIZIONI DEGLI INCOTERMS CHE PONEVANO LO SDOGANAMENTO A CARICO DEL COMPRATORE.

Tuttavia, se le parti desiderano che sia il compratore a provvedere allo sdoganamento della merce all'esportazione, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne.

#### A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

#### B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

##### A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

##### B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

##### A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

##### B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

##### A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

###### a) Contratto di trasporto

Venditore: nessuna obbligazione.

###### b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione.

##### B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

###### a) Contratto di trasporto

Il compratore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal porto di imbarco convenuto.

###### b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

#### A 4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce sottobordo della nave designata dal compratore nel punto di caricamento da questi indicato nel porto di imbarco convenuto, secondo le modalità d'uso del porto, alla data o nel periodo concordato.

#### B 4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

#### A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

#### B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- . dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4; oppure
- . dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, o la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse e altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- . le spese addizionali causate sia dal fatto che la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce, oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, sia dal fatto che egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- . ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata

sottobordo della nave designata.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore deve comunicare con sufficiente anticipo al venditore il nome della nave, il punto di caricamento e il tempo in cui deve essere effettuata la consegna.

#### A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore il documento usuale attestante la consegna della merce in conformità di A4.

Salvo che il documento cui si fa riferimento nel paragrafo precedente sia il documento di trasporto, il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere un documento di trasporto (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne).

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

#### B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare la prova della consegna in conformità di A8.

#### A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso. L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

#### B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

#### A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

#### B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

---

FOB

FRANCO A BORDO

(... porto di imbarco convenuto)

Nel "Franco a Bordo" il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco convenuto. Il compratore deve conseguentemente sopportare tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alla merce a partire da quel momento.

Nel FOB lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Se le parti non intendono considerare la murata della nave come linea discriminante per il passaggio dei rischi e delle spese, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm FCA.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Venditore: nessuna obbligazione.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il compratore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal porto di imbarco convenuto.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce a bordo della nave designata dal compratore, nel porto di imbarco convenuto, secondo le modalità d'uso nel porto, alla data o nel periodo concordato.

#### B 4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

#### A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto.

#### B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- . dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto di imbarco convenuto; oppure

- . dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, o la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto;

- . ove occorra?, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto di imbarco convenuto;

- . le spese addizionali causate sia dal fatto che la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce, oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, sia dal fatto che egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;

- . ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore deve comunicare con sufficiente anticipo al venditore il nome della nave, il punto di caricamento e il tempo in cui deve essere effettuata la consegna.

#### A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore il documento usuale attestante la consegna della merce in conformità di A4.

Salvo che il documento cui si fa riferimento nel paragrafo precedente sia il documento di trasporto, il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere un documento di trasporto (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, un documento di trasporto multimodale).

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

#### B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare la prova della consegna in conformità di A8.

#### A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso. L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

#### B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

#### A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese del compratore, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

#### B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

---

CFR

## COSTO E NOLO

(...porto di destinazione convenuto)

Nel "Costo e Nolo" il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco.

Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma sin dal momento della consegna i rischi di perdita o di danni alla merce - come pure le spese addizionali causate da fatti accaduti dopo questo momento - si trasferiscono dal venditore al compratore.

Nel CFR lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Se le parti non intendono considerare la murata della nave come linea discriminante, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm CPT.

### A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

### B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

#### A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

#### B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

#### A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

#### B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

##### a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare, alle condizioni usuali ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al porto di destinazione convenuto, secondo l'itinerario usuale, su nave di mare (o nave adatta al trasporto per vie navigabili interne) del tipo normalmente utilizzato per il trasporto del genere di merce oggetto del contratto.

##### b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione.

#### B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

##### a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione.

##### b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

#### A 4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce a bordo della nave nel porto di imbarco convenuto, alla data o nel periodo concordato.

#### B 4 Presa in consegna

Il compratore deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione convenuto.

#### A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco.

#### B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto di imbarco.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- . il nolo e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a), comprese le spese per il caricamento della merce a bordo;
- . le spese di scaricamento al porto di sbarco convenuto quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore, fatto salvo quanto disposto in A3-a), deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- . tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo al porto di destinazione, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . le spese per lo scaricamento e per l'uso di chiatte e i diritti di banchina, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o

dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;

. ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché - salvo che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per l'imbarco della merce e/o il porto di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

#### A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore, senza indugio, il documento di trasporto usuale per il porto di destinazione convenuto.

Questo documento (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne) deve riferirsi alla merce oggetto del contratto, deve essere datato entro il termine concordato per l'imbarco, deve permettere al compratore di ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione e, salvo che sia stato diversamente stabilito, deve permettere al compratore di vendere la merce mentre essa è in viaggio al successivo acquirente mediante il trasferimento del documento (polizza di carico negoziabile) o tramite notifica al vettore.

Qualora un documento di trasporto del tipo anzidetto sia rilasciato in più di un originale, il gioco completo di originali deve essere fornito al compratore.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

#### B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

#### A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio della merce idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

#### B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

#### A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di

quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

#### B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

---

## CIF

### COSTO, ASSICURAZIONE E NOLO

(...porto di destinazione convenuto)

Nel "Costo, Assicurazione e Nolo" il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco.

Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma sin dal momento della consegna i rischi di perdita o di danni alla merce - come pure le spese addizionali causate da fatti accaduti dopo questo momento - si trasferiscono dal venditore al compratore. Nel CIF il venditore deve inoltre fornire un'assicurazione marittima a favore del compratore per rischi di perdita o danno alla merce durante il trasporto.

Pertanto il venditore stipula un contratto di assicurazione e paga il relativo premio. Il compratore presti attenzione al fatto che, secondo l'Incoterm CIF, il venditore è tenuto a fornire soltanto una copertura assicurativa minima. Tuttavia, se il compratore desidera avere una maggiore copertura assicurativa, egli dovrà o accordarsi al riguardo con il venditore oppure provvedere egli stesso all'integrazione della copertura assicurativa.

Nel CIF lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Se le parti non intendono considerare la murata della nave come linea discriminante, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm CIP.

## A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

## B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

### A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

### B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

### A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

#### B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

##### a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare, alle condizioni usuali ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al porto di destinazione convenuto, secondo l'itinerario usuale, su nave di mare (o nave adatta al trasporto per vie navigabili interne) del tipo normalmente utilizzato per il trasporto del genere di merce oggetto del contratto.

##### b) Contratto di assicurazione

Il venditore deve ottenere a proprie spese un'assicurazione sulle merci, come previsto nel contratto - in termini tali da dare al compratore, o ad ogni altra persona che abbia un interesse assicurabile sulla merce, il diritto di azione diretta nei confronti dell'assicuratore - e rimettere al compratore la polizza di assicurazione od altra attestazione della copertura assicurativa. L'assicurazione deve essere stipulata con assicuratori o compagnie di assicurazione di buona reputazione e, salvo diverso accordo espresso, deve essere conforme alla copertura minima delle "Institute Cargo Clauses" (condizioni generali di assicurazione stabilite dall'Institute of London Underwriters) o clausole simili. La durata dell'assicurazione deve essere conforme a quanto stabilito in B5 e B4. Su richiesta ed a spese del compratore, il venditore deve provvedere, se possibile, all'assicurazione contro i rischi di guerra, scioperi, rivolte e sommosse civili. L'assicurazione minima deve coprire il prezzo contrattuale maggiorato del 10% (cioè 110%) e deve essere stipulata nella valuta del contratto.

#### B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

##### a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione.

##### b) Contratto di assicurazione

Compratore: Nessuna obbligazione.

#### A 4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce a bordo della nave nel porto di imbarco convenuto, alla data o nel periodo concordato.

#### B 4 Presa in consegna

Il compratore deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione convenuto.

#### A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco.

#### B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto di imbarco.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- . il nolo e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a), comprese le spese per il caricamento della merce a bordo;
- . le spese di assicurazione derivanti da quanto disposto in A3-b);
- . le spese di scaricamento al porto di sbarco convenuto quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore, fatto salvo quanto disposto in A3, deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- . tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo al porto di destinazione, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . le spese per lo scaricamento e per l'uso di chiatte e i diritti di banchina, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto nel contratto;
- . ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché - salvo che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per l'imbarco della merce e/o il porto di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore, senza indugio, il documento di trasporto usuale per il porto di destinazione convenuto.

Questo documento (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne) deve riferirsi alla merce oggetto del contratto, deve essere datato entro il termine concordato per l'imbarco, deve permettere al compratore di ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione e, salvo che sia stato diversamente stabilito, deve permettere al compratore di vendere la merce mentre essa è in viaggio al successivo acquirente mediante il trasferimento del documento (polizza di carico negoziabile) o tramite notifica al vettore.

Qualora un documento di trasporto del tipo anzidetto sia rilasciato in più di un originale, il gioco completo di originali deve essere fornito al compratore.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

**B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente**

Il compratore deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

**A 9 Controllo - imballaggio - marcatura**

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio della merce idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

**B 9 Ispezione della merce**

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

**A10 Altre obbligazioni**

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di procurarsi un'assicurazione aggiuntiva.

**B10 Altre obbligazioni**

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

Il compratore deve fornire al venditore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

---

CPT

TRASPORTO PAGATO FINO A  
(...luogo di destinazione convenuto)

Nel "Trasporto pagato fino a..." il venditore effettua la consegna col rimettere la merce al vettore da lui stesso designato ma deve sostenere le spese necessarie perché la merce sia trasportata al luogo di destinazione convenuto. Ciò comporta che il compratore sopporta i rischi e ogni altra spesa dovuta per fatti accaduti alla merce dopo che questa è stata consegnata.

"Vettore" sta ad indicare qualsiasi persona che si impegna per contratto ad effettuare o a far effettuare un trasporto ferroviario, stradale, aereo, marittimo, per vie navigabili interne o mediante una combinazione di tali modi di trasporto.

Se per trasportare la merce fino al luogo di destinazione convenuto ci si avvale di più vettori, il rischio si trasferisce quando la merce è stata consegnata al primo vettore.

Nel CPT lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto, compreso il trasporto multimodale.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o un messaggio elettronico equivalente, ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare, alle condizioni usuali ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, secondo l'itinerario usuale e con le modalità d'uso. Se non è stato concordato alcun punto o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che più gli conviene.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce al vettore da lui designato in conformità di A3 o, se più sono i vettori, al primo vettore, per il trasporto al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato.

B 4 Presa in consegna

Il compratore deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel luogo di destinazione convenuto.

A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- . il prezzo del trasporto e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a) comprese le spese per il caricamento della merce e le spese di scaricamento nel luogo di destinazione che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore, fatto salvo quanto disposto in A3-a), deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- . tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo nel luogo di destinazione convenuto, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . le spese per lo scaricamento, salvo che tali spese facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o

dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;

. ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché - salvo che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per la spedizione della merce e/o il luogo di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

#### A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore, se d'uso, il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale) in base al contratto di trasporto in conformità di A3.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

#### B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

#### A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio della merce idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

#### B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità nel paese di esportazione.

#### A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

## B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

---

## CIP

### TRASPORTO E ASSICURAZIONE PAGATI FINO A (...luogo di destinazione convenuto)

Nel "Trasporto e assicurazione pagati fino a..." il venditore effettua la consegna col rimettere la merce al vettore da lui stesso designato ma deve sopportare le spese necessarie perché la merce sia trasportata al luogo di destinazione convenuto. Ciò comporta che il compratore sopporta i rischi e ogni altra spesa dovuta per fatti accaduti alla merce dopo che questa è stata consegnata. Nel CIP il venditore deve inoltre fornire una copertura assicurativa nei confronti del compratore per rischi di perdita o danno alla merce durante il trasporto.

Pertanto, il venditore stipula un contratto di assicurazione e paga il relativo premio.

Il compratore presti attenzione al fatto che secondo l'Incoterm CIP, il venditore è tenuto a fornire soltanto una copertura assicurativa minima. Tuttavia, se il compratore desidera avere una maggiore copertura assicurativa, egli dovrà o accordarsi al riguardo con il venditore, oppure provvedere egli stesso all'integrazione della copertura assicurativa.

"Vettore" sta ad indicare qualsiasi persona che si impegna per contratto ad effettuare o a far effettuare un trasporto ferroviario, stradale, aereo, marittimo, per vie navigabili interne o mediante una combinazione di tali modi di trasporto.

Se per trasportare la merce fino al luogo di destinazione convenuto ci si avvale di più vettori, il rischio si trasferisce quando la merce è stata consegnata al primo vettore.

Nel CIP lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto, compreso il trasporto multimodale.

## A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

## B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

### A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

### B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

### A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

## B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

## A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

### a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare, alle condizioni usuali, ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, secondo l'itinerario normale e con le modalità usuali. Se non è stato concordato alcun punto o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che più gli conviene.

### b) Contratto di assicurazione

Il venditore deve ottenere a proprie spese un'assicurazione sulle merci, come previsto nel contratto - in termini tali da dare al compratore o ad ogni altra persona che abbia un interesse assicurabile sulla merce, il diritto di azione diretta nei confronti dell'assicuratore - e rimettere al compratore la polizza di assicurazione od altra attestazione della copertura assicurativa.

L'assicurazione deve essere stipulata con assicuratori o compagnie di assicurazione di buona reputazione e, salvo diverso accordo espresso, deve essere conforme alla copertura minima delle "Institute Cargo Clauses" (condizioni generali di assicurazione stabilite dall'Institute of London Underwriters) o clausole simili. La durata dell'assicurazione deve essere conforme a quanto stabilito in B5 e B4. Su richiesta ed a spese del compratore, il venditore deve provvedere, se possibile, all'assicurazione contro i rischi di guerra, scioperi, rivolte e sommosse civili. L'assicurazione minima deve coprire il prezzo contrattuale maggiorato del 10% (cioè 110%) e deve essere stipulata nella valuta del contratto.

## B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

### a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione.

### b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

## A 4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce al vettore da lui designato in conformità di A3 o, se più sono i vettori, al primo vettore, per il trasporto al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato.

## B 4 Presa in consegna

Il compratore deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel luogo di destinazione convenuto.

## A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

## B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

## A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- . il prezzo del trasporto e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a) comprese le spese per il caricamento della merce e le spese di scaricamento nel luogo di destinazione convenuto che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . le spese di assicurazione derivanti da quanto disposto in A3-b);
- . ove occorra?, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore, fatto salvo quanto disposto in A3, deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- . tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo nel luogo di destinazione convenuto, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . le spese per lo scaricamento, salvo che tali spese facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- . tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- . ove occorra, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché - salvo che tali spese facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per la spedizione della merce e/o il luogo di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

#### A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore, se d'uso, il documento di

trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale), in base al contratto di trasporto in conformità di A3.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio della merce idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio spedire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di procurarsi un'assicurazione aggiuntiva.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestarli assistenza in conformità di detta disposizione.

Il compratore deve fornire al venditore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

---

DAF

RESO FRONTIERA

(... luogo convenuto)

Nel "Reso frontiera" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, sdoganata all'esportazione, ma non sdoganata all'importazione - non scaricata dal mezzo che ve l'ha trasportata - nel luogo e nel punto convenuto alla frontiera, ma prima della frontiera doganale del paese confinante. La parola "frontiera" può essere utilizzata per indicare qualsiasi frontiera,

compresa quella del paese di esportazione. Per questo motivo è importante definire in modo preciso nel DAF la frontiera in questione, specificando sempre il punto ed il luogo della consegna.

Tuttavia, se le parti desiderano che il venditore provveda allo scaricamento della merce dal mezzo con cui è stata trasportata alla frontiera e se ne assuma i rischi e le spese, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita.

Questo Incoterm può essere utilizzato per qualsiasi modo di trasporto quando la merce deve essere consegnata ad una frontiera. Quando la merce deve essere presa in consegna nel porto di destinazione, a bordo di una nave o sulla banchina, sarebbe più appropriato utilizzare nel primo caso il DES, nel secondo il DEQ.

## A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

### B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

#### A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

#### B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

#### A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altro documento necessario per mettere la merce a disposizione del compratore ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce al luogo di consegna convenuto alla frontiera e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali, necessarie per l'importazione della merce e per il suo trasporto ulteriore.

#### A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

##### a) Contratto di trasporto

i) Il venditore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce al punto concordato nel luogo di consegna alla frontiera. Se non è stato concordato alcun punto nel luogo di consegna convenuto alla frontiera o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di consegna convenuto, che più gli conviene.

ii) Il venditore, su richiesta del compratore, può accettare di stipulare un contratto secondo le condizioni usuali ed a rischio e spese del compratore, per la continuazione del trasporto della merce oltre il luogo convenuto alla frontiera e fino alla destinazione finale nel paese d'importazione designata dal compratore. Il venditore può rifiutarsi di stipulare un tale contratto e, in tal caso, deve avvisarne prontamente il compratore.

##### b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione.

#### B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

##### a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

A 4 Consegna

Il venditore deve mettere a disposizione del compratore la merce - non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata nel luogo di consegna convenuto alla frontiera, alla data o nel periodo concordato.

B 4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;

- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese per poterla consegnare in conformità di A4.

B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4, comprese le spese di scaricamento, ove necessario, per prendere in consegna la merce dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo convenuto di consegna alla frontiera;

- . tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di prendere in consegna la merce quando è stata consegnata in conformità di A4, ovvero non avvisi il compratore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;

- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo trasporto ulteriore.

A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata spedita al luogo convenuto alla frontiera e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel luogo convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

#### A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

i) Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore il documento di trasporto usuale o altra prova della consegna della merce nel luogo convenuto alla frontiera in conformità di A3-a)-i).

ii) Il venditore, qualora le parti si accordino per un trasporto che continui oltre la frontiera, in conformità di A3-a)-ii), deve fornire al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, un documento di trasporto diretto del tipo usualmente ottenibile nel paese di spedizione che consenta il trasporto della merce alle condizioni usuali dal punto di partenza in quel paese al luogo di destinazione finale nel paese di importazione, designato dal compratore.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

#### B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare il documento di trasporto e/o altra prova della consegna in conformità di A8.

#### A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per le consegne della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo per permettere la consegna della merce oggetto del contratto alla frontiera e per il trasporto successivo (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso. L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

#### B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

#### A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e, se necessario, per il suo transito attraverso un altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

#### B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

Il compratore, se necessario, in conformità di A3-a)-ii), deve fornire al venditore, su richiesta di questo ed a proprio rischio e spese, l'autorizzazione di carattere valutario, permessi, altri documenti o loro copie conformi o l'indirizzo della destinazione finale

della merce nel paese di importazione, allo scopo di ottenere il documento di trasporto diretto od ogni altro documento menzionato in A8-ii).

---

DES

RESO EX SHIP

(...porto di destinazione convenuto)

Nell' "Ex Ship" il venditore effettua la consegna col mettere la merce, non sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore a bordo della nave nel porto di destinazione convenuto. Il venditore deve sopportare tutte le spese ed i rischi relativi al trasporto della merce fino al porto di destinazione convenuto, prima dello scaricamento. Se le parti desiderano che il venditore sopporti le spese e i rischi dello scaricamento delle merci sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm DEQ.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente quando la merce deve essere consegnata sulla nave nel porto di destinazione, dopo un trasporto marittimo o per vie navigabili interne o un trasporto multimodale.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali, necessarie per l'esportazione della merce, e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce fino al punto concordato nel porto di destinazione convenuto. Se non è stato concordato alcun punto o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel porto di destinazione convenuto, che più gli conviene.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

#### A 4 Consegna

Il venditore deve mettere la merce a disposizione del compratore a bordo della nave nel punto di scaricamento come indicato in A3-a) nel porto di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato, in modo tale da permettere il suo prelevamento con i mezzi di scaricamento adatti al tipo di merce.

#### B 4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

#### A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

#### B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;

- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese per poterla consegnare in conformità di A4.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4, comprese le spese di scaricamento necessarie per prendere in consegna la merce dalla nave;

- . tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di prendere in consegna la merce quando è stata messa a sua disposizione in conformità di A4, ovvero non avvisi il compratore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto; e

- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare con sufficiente anticipo il compratore circa la stimata data di arrivo della nave designata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato

e/o il punto per la presa in consegna della merce nel porto di destinazione convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per ritirare la merce dal vettore al porto di destinazione.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato in conformità di A8.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio consegnare quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti e dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

---

DEQ

RESO BANCHINA

(...porto di destinazione convenuto)

Nel "Reso banchina" il venditore effettua la consegna col mettere la merce, non sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore sulla banchina nel porto di destinazione convenuto. Il venditore deve sopportare tutte le spese e i rischi inerenti

al trasporto della merce fino al porto di destinazione e al relativo scaricamento sulla banchina (molo). Nel DEQ lo sdoganamento della merce all'importazione e il pagamento delle formalità, diritti, tasse e altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione sono a carico del compratore.

CIO' RAPPRESENTA UN'INVERSIONE RISPETTO ALLE PRECEDENTI EDIZIONI DEGLI INCOTERMS CHE PONEVANO LO SDOGANAMENTO A CARICO DEL VENDITORE.

Se le parti desiderano includere nelle obbligazioni del venditore tutte o parte delle spese cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente quando la merce deve essere consegnata, scaricata dalla nave, sulla banchina nel porto di destinazione dopo un trasporto marittimo o per vie navigabili interne o un trasporto multimodale. Tuttavia, se le parti desiderano includere nelle obbligazioni del venditore i rischi e le spese per la movimentazione della merce dalla banchina (molo) ad un altro luogo (magazzino, terminal, stazioni di trasporto, ecc.) all'interno o all'esterno del porto, sarebbe più appropriato utilizzare gli Incoterms DDU o DDP.

A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce.

A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce fino alla banchina (molo) concordata nel porto di destinazione convenuto. Se non è stata concordata alcuna banchina (molo) specifica o se essa non è determinata dagli usi, il venditore può scegliere la banchina (molo), nel porto di destinazione convenuto, che più gli conviene.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione.

B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

#### A 4 Consegna

Il venditore deve mettere la merce a disposizione del compratore sulla banchina (molo) come indicato in A3-a) alla data o nel periodo concordato.

#### B 4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

#### A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

#### B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata sulla banchina (molo) in conformità di A4;

- . ove occorra?, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese per poterla consegnare in conformità di A4.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4, comprese le spese di movimentazione della merce nel porto per un trasporto ulteriore o per il deposito nel magazzino o terminal;

- . tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di prendere in consegna la merce quando è stata messa a sua disposizione in conformità di A4, oppure di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;

- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo trasporto ulteriore.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare con sufficiente anticipo il compratore circa la stimata data di arrivo della nave designata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato

e/o il punto per la presa in consegna della merce nel porto di destinazione convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per prendere la merce e rimuoverla dalla banchina (molo).

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato in conformità di A8.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti e dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

---

DDU

RESO NON SDOGANATO

(...luogo di destinazione convenuto)

Nel "Reso non sdoganato" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, non sdoganata all'importazione e non scaricata dal

mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto, ad eccezione di tutte le "incombenze doganali", (espressione che include le spese e i rischi per l'espletamento delle formalità doganali, il pagamento di dazi, tasse e altri oneri) da sostenere, ove occorra, per l'importazione nel paese di destinazione. Tali "incombenze doganali" sono a carico del compratore; fanno carico a quest'ultimo anche le spese e i rischi causati dal fatto che egli ometta di sdoganare la merce all'importazione in tempo.

Tuttavia, se le parti desiderano che sia il venditore ad espletare le formalità doganali all'importazione e sopportarne le spese e i rischi, e/o sopportare le spese cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto; però, se la consegna deve essere effettuata nel porto di destinazione a bordo della nave o sulla banchina (molo), sarebbe più appropriato utilizzare, nel primo caso il DES e nel secondo il DEQ.

## A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

### B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

#### A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

#### B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

#### A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

#### B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce.

#### A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

##### a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce nel luogo di destinazione. Se non è stato concordato alcun punto specifico o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che più gli conviene.

##### b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione.

#### B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

##### a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione.

##### b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

#### A 4 Consegna

Il venditore deve mettere a disposizione del compratore, o di altra persona da lui designata, la merce non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato per la consegna.

#### B 4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

#### A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

#### B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora non adempia le sue obbligazioni in conformità di B2, deve sopportare tutti i rischi addizionali di perdita o di danni alla merce.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di danno o di perdita alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- . ove occorra?, tutte le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i dazi, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese, per poterla consegnare in conformità di A4.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- . tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di adempiere le sue obbligazioni in conformità di B2, oppure di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- . ove occorra, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata spedita e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel luogo convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

#### A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il

documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per prendere in consegna la merce in conformità di A4/B4.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato, in conformità di A8.

A 9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per consegnare la merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

---

DDP

RESO SDOGANATO

(...luogo di destinazione convenuto)

Nel "Reso sdoganato" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, sdoganata all'importazione e non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto. Il venditore deve sopportare le spese e i rischi relativi al trasporto della merce in detto luogo, comprese, tutte le "incombenze doganali" (espressione che include le spese e i rischi per l'espletamento delle formalità doganali, il pagamento di dazi, tasse e altri oneri) da sostenere, ove occorra, per l'importazione nel paese di destinazione.

Mentre con l'Incoterm EXW il venditore assume il livello minimo di obbligazioni,

con il DDP egli le assume al livello massimo.

Questo Incoterm non dovrebbe essere utilizzato se il venditore non può ottenere direttamente o indirettamente la licenza di importazione.

Tuttavia, se le parti desiderano escludere dalle obbligazioni del venditore alcune delle spese cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione (come, ad esempio, l'imposta sul valore aggiunto-IVA), esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita.

Se le parti desiderano che sia il compratore a sopportare le spese e i rischi cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm DDU.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto; però, se la consegna deve essere effettuata nel porto di destinazione a bordo della nave o sulla banchina (molo), sarebbe più appropriato utilizzare, nel primo caso il DES e nel secondo il DEQ.

## A LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

### B LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

#### A 1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

#### B 1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

#### A 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il venditore, ove occorra, deve ottenere, a proprio rischio e spese, le licenze di esportazione e di importazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce, per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese e per la sua importazione.

#### B 2 Licenze, autorizzazioni e formalità

Il compratore, ove occorra, deve fornire al venditore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali necessarie per l'importazione della merce.

#### A 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

##### a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce al luogo di destinazione convenuto. Se non è stato concordato alcun punto specifico o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che più gli conviene.

##### b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione.

#### B 3 Contratto di trasporto e di assicurazione

##### a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione.

##### b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione.

#### A 4 Consegna

Il venditore deve mettere a disposizione del compratore o di altra persona da lui designata, la merce non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato per la consegna.

#### B 4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in

conformità di A4.

#### A 5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

#### B 5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita e di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora non adempia le sue obbligazioni in conformità di B2, deve sopportare tutti i rischi addizionali di perdita o di danni alla merce.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di danno e di perdita alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- . oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- . ove occorra, tutte le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese, per poterla consegnare in conformità di A4.

#### B 6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- . tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- . tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di adempiere le sue obbligazioni in conformità di B2, oppure di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

#### A 7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata spedita e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

#### B 7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel luogo convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

#### A 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per prendere in consegna la merce in conformità di A4/B4.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

B 8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato in conformità di A8.

A 9 Controllo, imballaggio, marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per consegnare la merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

B 9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in B10 e rimborsare quelli sopportati dal compratore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve prestare al venditore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti emessi o trasmessi nel paese d'importazione di cui il venditore possa aver bisogno per mettere la merce a disposizione del compratore.

---

## SGUARDO SULLA CCI

La Camera di Commercio Internazionale (CCI) è l'organizzazione privata rappresentativa su piano mondiale di tutti i settori imprenditoriali. Scopo della CCI è promuovere un sistema aperto di commercio e investimento internazionale e l'economia di mercato, anche attraverso la redazione di norme che regolano gli scambi commerciali internazionali. Essa offre, inoltre, servizi pratici di primaria importanza tra cui, in primo luogo, la Corte internazionale di arbitrato della CCI, che è la più importante istituzione di questo tipo nel mondo.

La CCI ha uno status consultivo del grado più elevato presso l'ONU e le sue agenzie specializzate, conferitole fin dalla costituzione di tali organismi. La CCI è un apprezzato interlocutore di organizzazioni intergovernative nel processo di decisione riguardante questioni importanti per gli operatori economici mondiali.

Leaders degli ambienti economici mondiali ed esperti della CCI definiscono le posizioni delle imprese riguardanti il commercio e l'investimento, nonché questioni tecniche o settoriali essenziali. Tra queste: il diritto della concorrenza, l'ambiente, i servizi finanziari, le tecnologie dell'informazione, la proprietà intellettuale, le regole di etica del marketing, le questioni fiscali, le telecomunicazioni e i trasporti.

Fondata nel 1919 da un gruppo di leaders lungimiranti, la CCI rappresenta attualmente migliaia di imprese e associazioni in più di 130 paesi. I suoi Comitati nazionali, presenti nelle maggiori capitali, si rendono interpreti delle esigenze del mondo imprenditoriale fatte presenti dai propri membri ed espongono ai rispettivi governi le prese di posizione della CCI.

Organi specializzati della CCI:

- . Corte Internazionale di arbitrato (Parigi)
- . Centro Internazionale di perizia tecnica (Parigi)
- . Ufficio Internazionale delle Camere di Commercio IBCC (Parigi)
- . Istituto del diritto degli affari internazionali (Parigi)
- . Ufficio Marittimo internazionale (Londra)
- . Ufficio d'inchieste sulla contraffazione (Londra)
- . Ufficio sulle frodi commerciali (Londra)

ATTENZIONE: PER IL TESTO IN INGLESE E LA VERSIONE COMPLETA VEDI LA PUBBLICAZIONE CCI:

Regole ufficiali CCI per l'interpretazione dei termini commerciali  
INCOTERMS 2000

Edizione bilingue Inglese-Italiano  
con tavola comparativa dei 13 incoterms  
a cura di CCI-Italia

***Legge 3 febbraio 1989, n. 39 (Pubblicata nella Gazz. Uff. 9 febbraio 1989, n. 33)***

**Modifiche ed integrazioni alla L. 21 marzo 1958, n. 253 concernente la disciplina della professione di mediatore**

**Art. 1.**

1. Le norme previste dalla presente legge si applicano ai mediatori di cui al capo XI del titolo III del libro IV del codice civile, eccezion fatta per gli agenti di cambio, per i mediatori pubblici e per i mediatori marittimi, categorie per le quali continuano ad avere applicazione le disposizioni attualmente in vigore.

**Art. 2.**

1. Presso ciascuna camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura è istituito un ruolo degli agenti di affari in mediazione, nel quale devono iscriversi coloro che svolgono o intendono svolgere l'attività di mediazione, anche se esercitata in modo discontinuo o occasionale.

2. Il ruolo è distinto in tre sezioni: una per gli agenti immobiliari, una per gli agenti merceologici ed una per gli agenti muniti di mandato a titolo oneroso, salvo ulteriori distinzioni in relazione a specifiche attività di mediazione da stabilire con il regolamento di cui all'articolo 11.

3. Per ottenere l'iscrizione nel ruolo gli interessati devono:

a) essere cittadini italiani o cittadini di uno degli Stati membri della Comunità economica europea, ovvero stranieri residenti nel territorio della Repubblica italiana e avere raggiunto la maggiore età;

b) avere il godimento dei diritti civili;

c) risiedere nella circoscrizione della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura nel cui ruolo intendono iscriversi;

d) aver assolto agli impegni derivanti dalle norme relative agli obblighi scolastici vigenti al momento della loro età scolare;

e) avere conseguito un diploma di scuola secondaria di secondo grado, avere frequentato un corso di formazione ed avere superato un esame diretto ad accertare l'attitudine e la capacità professionale dell'aspirante in relazione al ramo di mediazione prescelto, oppure avere conseguito il diploma di scuola secondaria di secondo grado ed avere effettuato un periodo di pratica di almeno dodici mesi continuativi con l'obbligo di frequenza di uno specifico corso di formazione professionale. Le modalità e le caratteristiche del titolo di formazione, dell'esame e quelle della tenuta del registro dei praticanti sono determinate con decreto del Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato;

f) salvo che non sia intervenuta la riabilitazione non essere stati sottoposti a misure di prevenzione, divenute definitive, a norma della L. 27 dicembre 1956, n. 1423, della L. 10 febbraio 1962, n. 57, della L. 31 maggio 1965, n. 575, della L. 13 settembre 1982, n. 646; non essere incorsi in reati puniti con la reclusione ai sensi dell'articolo 116 del regio decreto 21 dicembre 1933, numero 1736, e successive modificazioni; non essere interdetti o inabilitati, falliti, condannati per delitti contro la pubblica amministrazione, l'amministrazione della giustizia, la fede pubblica, la economia pubblica, l'industria ed il commercio, ovvero per delitto di omicidio volontario, furto,

rapina, estorsione, truffa, appropriazione indebita, ricettazione, emissione di assegni a vuoto e per ogni altro delitto non colposo per il quale la legge commina la pena della reclusione non inferiore, nel minimo, a due anni e, nel massimo, a cinque anni.

4. L'iscrizione al ruolo deve essere richiesta anche se l'attività viene esercitata in modo occasionale o discontinuo, da coloro che svolgono, su mandato a titolo oneroso, attività per la conclusione di affari relativi ad immobili od aziende.

### Art. 3.

1. L'iscrizione nel ruolo abilita all'esercizio dell'attività di mediazione su tutto il territorio della Repubblica, nonché a svolgere ogni attività complementare o necessaria per la conclusione dell'affare.

2. L'iscrizione nel ruolo è a titolo personale; l'iscritto non può delegare le funzioni relative all'esercizio della mediazione, se non ad altro agente di affari in mediazione iscritto nel ruolo.

3. Agli agenti immobiliari iscritti nell'apposita sezione del ruolo possono essere affidati incarichi di perizie e consulenza tecnica in materia immobiliare da parte di enti pubblici.

4. Essi hanno titolo per essere inclusi nel ruolo dei periti e degli esperti, tenuto dalle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, nonché negli elenchi dei consulenti tecnici presso i tribunali.

5. Tutti coloro che esercitano, a qualsiasi titolo, le attività disciplinate dalla presente legge per conto di imprese organizzate, anche in forma societaria, per l'esercizio dell'attività di mediazione debbono essere iscritti nel ruolo.

5-bis. Per l'esercizio della professione di mediatore deve essere prestata idonea garanzia assicurativa a copertura dei rischi professionali ed a tutela dei clienti.

### Art. 4.

1. Presso il Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato è istituita la commissione centrale per l'esame dei ricorsi degli agenti di affari in mediazione e per la definizione delle materie e delle modalità degli esami di cui all'articolo 2.

2. La commissione centrale è nominata con decreto del Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato ed è composta da:

a) un rappresentante del Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato, che la presiede;

b) un rappresentante del Ministero del commercio con l'estero;

c) un rappresentante delle regioni, designato dalla commissione interregionale di cui all'articolo 13 della legge 16 maggio 1970, n. 281;

d) un rappresentante del Ministero di grazia e giustizia;

e) un rappresentante del Ministero dell'agricoltura e delle foreste;

f) un rappresentante del Ministero dei lavori pubblici;

g) tre membri designati rispettivamente dalle organizzazioni più rappresentative, a livello nazionale, del commercio, dell'agricoltura e dell'industria;

h) un rappresentante delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura designato dalla Unione italiana delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura;

i) sette rappresentanti dei mediatori scelti tra le persone designate dalle associazioni sindacali nazionali di categoria, per i mediatori immobiliari e per gli agenti merceologici.

3. La commissione dura in carica quattro anni; i membri svolgono il loro incarico in forma gratuita e possono essere riconfermati.

4. La commissione nomina al suo interno un vicepresidente; le funzioni di segretario sono esercitate da un funzionario del Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato.

5. Per ciascun componente effettivo della commissione è nominato un membro supplente con gli stessi criteri stabiliti per la nomina dei membri effettivi.

#### Art. 5.

1. Per l'esercizio dell'attività disciplinata dai precedenti articoli, compreso l'espletamento delle pratiche necessarie ed opportune per la gestione o la conclusione dell'affare, non è richiesta la licenza prevista dall'articolo 115 del testo unico delle leggi di pubblica sicurezza, approvato con regio decreto 18 giugno 1931, numero 773.

2. La licenza di cui al comma 1 non abilita all'esercizio dell'attività di mediazione.

3. L'esercizio dell'attività di mediazione è incompatibile:

a) con l'attività svolta in qualità di dipendente da persone, società o enti, privati e pubblici, ad esclusione delle imprese di mediazione;

b) con l'esercizio di attività imprenditoriali e professionali, escluse quelle di mediazione comunque esercitate.

4. Il mediatore che per l'esercizio della propria attività si avvalga di moduli o formulari, nei quali siano indicate le condizioni del contratto, deve preventivamente depositarne copia presso la commissione di cui all'articolo 7.

#### Art. 6.

1. Hanno diritto alla provvigione soltanto coloro che sono iscritti nei ruoli.

2. La misura delle provvigioni e la proporzione in cui questa deve gravare su ciascuna delle parti, in mancanza di patto, sono determinate dalle giunte camerali, sentito il parere della commissione provinciale di cui all'articolo 7 e tenendo conto degli usi locali.

#### Art. 7.

1. Presso ciascuna camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura è istituita una commissione che provvede alle iscrizioni nel ruolo ed alla tenuta del medesimo. La commissione è nominata con deliberazione della giunta camerale e dura in carica quattro anni. Essa è composta:

a) da un membro della giunta camerale;

b) da un rappresentante degli agricoltori, uno degli industriali e uno dei commercianti, designati rispettivamente dalle organizzazioni a livello nazionale e scelti dalla giunta camerale sulla base della maggiore rappresentatività;

c) da cinque rappresentanti degli agenti di affari in mediazione designati dalle organizzazioni di categoria più rappresentative a livello nazionale.

2. Con le stesse modalità si provvede alla nomina dei membri supplenti per lo stesso numero e le medesime categorie.

3. La commissione nomina al suo interno il presidente ed un vicepresidente.

4. In caso di morte o di decadenza di un membro, la commissione è integrata dalla giunta camerale con le stesse modalità previste per la costituzione.

5. Le funzioni di segretario della commissione sono esercitate dal segretario generale della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura o da un funzionario da lui designato in servizio presso la camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura.

6. La commissione è tenuta a denunciare all'autorità giudiziaria coloro che esercitano abusivamente, anche se in modo discontinuo, la professione di mediatore.

7. Le spese per il funzionamento delle commissioni sono a carico del bilancio di ciascuna camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura.

#### Art. 8.

1. Chiunque esercita l'attività di mediazione senza essere iscritto nel ruolo è punito con la sanzione amministrativa del pagamento di una somma compresa tra lire un milione e lire quattro milioni ed è tenuto alla restituzione alle parti contraenti delle provvigioni percepite. Per l'accertamento dell'infrazione, per la contestazione della medesima e per la riscossione delle somme dovute si applicano le disposizioni di cui alla legge 24 novembre 1981, n. 689.

2. A coloro che siano incorsi per tre volte nella sanzione di cui al comma 1, anche se vi sia stato pagamento con effetto liberatorio, si applicano le pene previste dall'articolo 348 del codice penale, nonché l'articolo 2231 del codice civile.

3. La condanna importa la pubblicazione della sentenza nelle forme di legge.

#### Art. 9.

1. Le commissioni provinciali istituite ai sensi dell'articolo 3 del decreto del Presidente della Repubblica 6 novembre 1960, n. 1926, continuano ad esercitare la propria attività fino alla nomina delle commissioni di cui all'articolo 7.

2. Nella prima applicazione della presente legge le commissioni provinciali provvedono ad iscrivere nel nuovo ruolo tutti gli agenti di affari in mediazione che, all'atto dell'entrata in vigore della presente legge, risultano iscritti nei ruoli costituiti in base alla legge 21 marzo 1958, n. 253.

3. Fino all'insediamento della commissione centrale di cui all'articolo 4 le materie e le modalità di esame sono stabilite dal Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato, sentite le organizzazioni sindacali nazionali del commercio, dell'industria, dell'agricoltura e delle categorie interessate.

#### Art. 10.

1. Sono abrogate la legge 21 marzo 1958, n. 253, e le norme del relativo regolamento approvato con decreto del Presidente della Repubblica 6 novembre 1960, n. 1926, incompatibili con la presente legge.

#### Art. 11.

1. Il Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato, sentite le organizzazioni nazionali dei commercianti, degli industriali, degli agricoltori e dei mediatori, emana le norme regolamentari e di attuazione della presente legge.

2. Il regolamento, che deve essere emanato entro tre mesi dalla data di entrata in vigore della presente legge, può prevedere, per le infrazioni alle sue norme, sanzioni amministrative del pagamento di una somma non inferiore a lire tre milioni, salvo che il fatto non costituisca reato ai sensi del codice penale e salva l'azione civile dei danni agli interessati a termini di legge.

3. Per l'applicazione delle sanzioni amministrative si osservano le disposizioni della legge 24 novembre 1981, n. 689, e del decreto del Presidente della Repubblica 29 luglio 1982, n. 571.

***D.Lgs. 9 ottobre 2002, n. 231 (Pubblicato nella Gazz. Uff. 23 ottobre 2002, n. 249)***

**Attuazione della direttiva 2000/35/CE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali**

**Art. 1. Ambito di applicazione**

1. Le disposizioni contenute nel presente decreto si applicano ad ogni pagamento effettuato a titolo di corrispettivo in una transazione commerciale.

2. Le disposizioni del presente decreto non trovano applicazione per:

- a) debiti oggetto di procedure concorsuali aperte a carico del debitore;
- b) richieste di interessi inferiori a 5 euro;
- c) pagamenti effettuati a titolo di risarcimento del danno ivi compresi i pagamenti effettuati a tale titolo da un assicuratore.

**Art. 2. Definizioni**

1. Ai fini del presente decreto si intende per:

- a) «transazioni commerciali», i contratti, comunque denominati, tra imprese ovvero tra imprese e pubbliche amministrazioni, che comportano, in via esclusiva o prevalente, la consegna di merci o la prestazione di servizi, contro il pagamento di un prezzo;
- b) «pubblica amministrazione», le amministrazioni dello Stato, le regioni, le province autonome di Trento e di Bolzano, gli enti pubblici territoriali e le loro unioni, gli enti pubblici non economici, ogni altro organismo dotato di personalità giuridica, istituito per soddisfare specifiche finalità d'interesse generale non aventi carattere industriale o commerciale, la cui attività è finanziata in modo maggioritario dallo Stato, dalle regioni, dagli enti locali, da altri enti pubblici o organismi di diritto pubblico, o la cui gestione è sottoposta al loro controllo o i cui organi d'amministrazione, di direzione o di vigilanza sono costituiti, almeno per la metà, da componenti designati dai medesimi soggetti pubblici;
- c) «imprenditore», ogni soggetto esercente un'attività economica organizzata o una libera professione;
- d) «ritardi di pagamento», l'inosservanza dei termini di pagamento contrattuali o legali;
- e) «saggio di interesse applicato dalla Banca centrale europea alle sue principali operazioni di rifinanziamento», il saggio di interesse applicato a simili operazioni nei casi di appalti a saggio fisso. Nel caso in cui un'operazione di rifinanziamento principale sia stata effettuata secondo una procedura di appalto a saggio variabile, il saggio di interesse si riferisce al saggio di interesse marginale che risulta da tale appalto. Esso riguarda anche le aggiudicazioni a saggio unico e le aggiudicazioni a saggio variabile;
- f) «prodotti alimentari deteriorabili» quelli definiti tali da apposito decreto del Ministro delle attività produttive. In sede di prima applicazione delle disposizioni di cui al presente comma, e comunque fino alla data di entrata in vigore del citato decreto del Ministro delle attività produttive, per prodotti alimentari deteriorabili si

intendono quelli come tali definibili ai sensi dell'articolo 1 del D.M. 16 dicembre 1993 del Ministro della sanità, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 303 del 28 dicembre 1993.

#### Art. 3. Responsabilità del debitore

1. Il creditore ha diritto alla corresponsione degli interessi moratori, ai sensi degli articoli 4 e 5, salvo che il debitore dimostri che il ritardo nel pagamento del prezzo è stato determinato dall'impossibilità della prestazione derivante da causa a lui non imputabile.

#### Art. 4. Decorrenza degli interessi moratori

1. Gli interessi decorrono, automaticamente, dal giorno successivo alla scadenza del termine per il pagamento.

2. Salvo il disposto dei commi 3 e 4, se il termine per il pagamento non è stabilito nel contratto, gli interessi decorrono, automaticamente, senza che sia necessaria la costituzione in mora, alla scadenza del seguente termine legale:

a) trenta giorni dalla data di ricevimento della fattura da parte del debitore o di una richiesta di pagamento di contenuto equivalente;

b) trenta giorni dalla data di ricevimento delle merci o dalla data di prestazione dei servizi, quando non è certa la data di ricevimento della fattura o della richiesta equivalente di pagamento;

c) trenta giorni dalla data di ricevimento delle merci o dalla prestazione dei servizi, quando la data in cui il debitore riceve la fattura o la richiesta equivalente di pagamento è anteriore a quella del ricevimento delle merci o della prestazione dei servizi;

d) trenta giorni dalla data dell'accettazione o della verifica eventualmente previste dalla legge o dal contratto ai fini dell'accertamento della conformità della merce o dei servizi alle previsioni contrattuali, qualora il debitore riceva la fattura o la richiesta equivalente di pagamento in epoca non successiva a tale data.

3. Per i contratti aventi ad oggetto la cessione di prodotti alimentari deteriorabili, il pagamento del corrispettivo deve essere effettuato entro il termine legale di sessanta giorni dalla consegna o dal ritiro dei prodotti medesimi e gli interessi decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine. In questi casi il saggio degli interessi di cui all'articolo 5, comma 1, è maggiorato di ulteriori due punti percentuali ed è inderogabile.

4. Le parti, nella propria libertà contrattuale, possono stabilire un termine superiore rispetto a quello legale di cui al comma 3 a condizione che le diverse pattuizioni siano stabilite per iscritto e rispettino i limiti concordati nell'ambito di accordi sottoscritti, presso il Ministero delle attività produttive, dalle organizzazioni maggiormente rappresentative a livello nazionale della produzione, della trasformazione e della distribuzione per categorie di prodotti deteriorabili specifici.

#### Art. 5. Saggio degli interessi

1. Salvo diverso accordo tra le parti, il saggio degli interessi, ai fini del presente decreto, è determinato in misura pari al saggio d'interesse del principale strumento di rifinanziamento della Banca centrale europea applicato alla sua più recente operazione di rifinanziamento principale effettuata il primo giorno di calendario del semestre in questione, maggiorato di sette punti percentuali. Il saggio di riferimento in vigore il primo giorno lavorativo della Banca centrale europea del semestre in

questione si applica per i successivi sei mesi.

2. Il Ministero dell'economia e delle finanze dà notizia del saggio di cui al comma 1, al netto della maggiorazione ivi prevista, curandone la pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica italiana nel quinto giorno lavorativo di ciascun semestre solare.

#### Art. 6. Risarcimento dei costi di recupero

1. Il creditore ha diritto al risarcimento dei costi sostenuti per il recupero delle somme non tempestivamente corrispostegli, salva la prova del maggior danno, ove il debitore non dimostri che il ritardo non sia a lui imputabile.

2. I costi, comunque rispondenti a principi di trasparenza e di proporzionalità, possono essere determinati anche in base ad elementi presuntivi e tenuto conto delle tariffe forensi in materia stragiudiziale.

#### Art. 7. Nullità

1. L'accordo sulla data del pagamento, o sulle conseguenze del ritardato pagamento, è nullo se, avuto riguardo alla corretta prassi commerciale, alla natura della merce o dei servizi oggetto del contratto, alla condizione dei contraenti ed ai rapporti commerciali tra i medesimi, nonché ad ogni altra circostanza, risulti gravemente iniquo in danno del creditore.

2. Si considera, in particolare, gravemente iniquo l'accordo che, senza essere giustificato da ragioni oggettive, abbia come obiettivo principale quello di procurare al debitore liquidità aggiuntiva a spese del creditore, ovvero l'accordo con il quale l'appaltatore o il subfornitore principale imponga ai propri fornitori o subfornitori termini di pagamento ingiustificatamente più lunghi rispetto ai termini di pagamento ad esso concessi.

3. Il giudice, anche d'ufficio, dichiara la nullità dell'accordo e, avuto riguardo all'interesse del creditore, alla corretta prassi commerciale ed alle altre circostanze di cui al comma 1, applica i termini legali ovvero riconduce ad equità il contenuto dell'accordo medesimo.

#### Art. 8. Tutela degli interessi collettivi

1. Le associazioni di categoria degli imprenditori presenti nel Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro (CNEL), prevalentemente in rappresentanza delle piccole e medie imprese di tutti i settori produttivi e degli artigiani, sono legittimate ad agire, a tutela degli interessi collettivi, richiedendo al giudice competente:

a) di accertare la grave iniquità, ai sensi dell'articolo 7, delle condizioni generali concernenti la data del pagamento o le conseguenze del relativo ritardo e di inibirne l'uso;

b) di adottare le misure idonee a correggere o eliminare gli effetti dannosi delle violazioni accertate;

c) di ordinare la pubblicazione del provvedimento su uno o più quotidiani a diffusione nazionale oppure locale nei casi in cui la pubblicità del provvedimento possa contribuire a correggere o eliminare gli effetti delle violazioni accertate.

2. L'inibitoria è concessa, quando ricorrono giusti motivi di urgenza, ai sensi degli articoli 669-bis e seguenti del codice di procedura civile.

3. In caso di inadempimento degli obblighi stabiliti dal provvedimento reso nel giudizio di cui ai commi 1 e 2, il giudice, anche su domanda dell'associazione che ha agito, dispone il pagamento di una somma di denaro, da € 500 a € 1.100, per ogni giorno di ritardo, tenuto conto della gravità del fatto.

Art. 9. Modifiche al codice di procedura civile

1. L'ultimo comma dell'articolo 633 del codice di procedura civile è abrogato.
2. All'articolo 641 del codice di procedura civile sono apportate le seguenti modifiche:
  - a) nel primo periodo, dopo le parole «decreto motivato», sono aggiunte le seguenti: «da emettere entro trenta giorni dal deposito del ricorso»;
  - b) sostituisce il secondo periodo del secondo comma dell'art. 641 del codice di procedura civile.
3. Aggiunge un periodo al primo comma dell'art. 648 del codice di procedura civile.

Art. 10. Modifiche alla legge 18 giugno 1998, n. 192

1. Sostituisce il comma 3 dell'art. 3, L. 18 giugno 1998, n. 192.

Art. 11. Norme transitorie finali

1. Le disposizioni del presente decreto non si applicano ai contratti conclusi prima dell'8 agosto 2002.
2. Sono fatte salve le vigenti disposizioni del codice civile e delle leggi speciali che contengono una disciplina più favorevole per il creditore.
3. La riserva della proprietà di cui all'articolo 1523 del codice civile, preventivamente concordata per iscritto tra l'acquirente ed il venditore, è opponibile ai creditori del compratore se è confermata nelle singole fatture delle successive forniture aventi data certa anteriore al pignoramento e regolarmente registrate nelle scritture contabili.

# CAMERA DI COMMERCIO I.A.A. CATANIA

## RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI 2010

### TITOLO I

#### USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

##### **Art. 1 - Qualifiche**

Accanto alle più comuni qualifiche (es.: venditore, compratore, mediatore, etc.), normalmente desunte dalla legislazione, in particolare dal Codice Civile, risultano consolidate nell'ambito provinciale alcune qualifiche fra cui:

- a) "Sinsali", sinonimo di mediatore e "sinsalia" sinonimo di provvigione;
- b) "Niguzianti", cioè commerciante;
- c) "Mirceri" o "mirceria", cioè venditore o venditrice di merci, di solito al minuto.

##### **Art. 2 – Denominazioni: rinvio**

Le denominazioni vengono indicate negli articoli relativi alle singole materie.

##### **Art. 3 – Clausole principali**

Le clausole principali sono:

*A) Clausola "senza responsabilità del cedente".*

Nei contratti di compravendita con formula senza responsabilità deve intendersi nel senso che il cedente del contratto non assume responsabilità di adempimento da parte del venditore originario verso il nuovo compratore; tuttavia la responsabilità del cedente resta sempre integra e impregiudicata verso il primo venditore nel caso in cui il compratore si rendesse inadempiente alla scadenza.

*B) Clausola "circa"*

La parola circa aggiunta spesso nei contratti di compravendita, dopo l'indicazione della quantità della merce contrattata, fa variare del 10% in più o in meno la quantità della merce indicata se trattasi di merce alla rinfusa; del 5% in più o in meno quando si tratti di merce in sacchi.

*C) Clausola "spedizione pronta" apposta nelle copie di commissione.*

La clausola spedizione pronta apposta nelle copie di commissione, si riferisce a merce pronta in magazzino ed il venditore è tenuto ad effettuare subito la spedizione. Abitualmente è consentita una tolleranza di pochi giorni (che a seconda dei vari articoli può variare da due ad otto giorni) unicamente necessari per approntare la spedizione medesima. In caso di spedizione via mare essa deve essere effettuata con la prima nave utile.

# CAMERA DI COMMERCIO I.A.A. CATANIA

## RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI 2010

### TITOLO I

#### USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

##### **Art. 1 - Qualifiche**

Accanto alle più comuni qualifiche (es.: venditore, compratore, mediatore, etc.), normalmente desunte dalla legislazione, in particolare dal Codice Civile, risultano consolidate nell'ambito provinciale alcune qualifiche fra cui:

- a) "Sinsali", sinonimo di mediatore e "sinsalia" sinonimo di provvigione;
- b) "Niguzianti", cioè commerciante;
- c) "Mirceri" o "mirceria", cioè venditore o venditrice di merci, di solito al minuto.

##### **Art. 2 – Denominazioni: rinvio**

Le denominazioni vengono indicate negli articoli relativi alle singole materie.

##### **Art. 3 – Clausole principali**

Le clausole principali sono:

*A) Clausola "senza responsabilità del cedente".*

Nei contratti di compravendita con formula senza responsabilità deve intendersi nel senso che il cedente del contratto non assume responsabilità di adempimento da parte del venditore originario verso il nuovo compratore; tuttavia la responsabilità del cedente resta sempre integra e impregiudicata verso il primo venditore nel caso in cui il compratore si rendesse inadempiente alla scadenza.

*B) Clausola "circa"*

La parola circa aggiunta spesso nei contratti di compravendita, dopo l'indicazione della quantità della merce contrattata, fa variare del 10% in più o in meno la quantità della merce indicata se trattasi di merce alla rinfusa; del 5% in più o in meno quando si tratti di merce in sacchi.

*C) Clausola "spedizione pronta" apposta nelle copie di commissione.*

La clausola spedizione pronta apposta nelle copie di commissione, si riferisce a merce pronta in magazzino ed il venditore è tenuto ad effettuare subito la spedizione. Abitualmente è consentita una tolleranza di pochi giorni (che a seconda dei vari articoli può variare da due ad otto giorni) unicamente necessari per approntare la spedizione medesima. In caso di spedizione via mare essa deve essere effettuata con la prima nave utile.



## INDICE DELLE MATERIE

**COMMISSIONE PROV. PER LA REVISIONE DELLA RACCOLTA** .... pag. 2

**PREFAZIONE**..... pag. 3

### **TITOLO I**

**Usi ricorrenti nelle contrattazione in genere** ..... pag. 5

### **TITOLO II**

**Comunioni tacite familiari** ..... pag. 8

### **TITOLO III**

**Compravendita e locazione di immobili urbani** ..... pag. 8

### **TITOLO IV**

**Compravendita, affitto e conduzione fondi rustici** ..... pag. 9

### **TITOLO V**

#### **Compravendita dei prodotti**

Cap. 1 – Prodotti della zootecnia ..... pag. 10

Cap. 2 – Prodotti dell'agricoltura ..... pag. 12

Cap. 3 – Prodotti della silvicoltura ..... pag. 23

Cap. 4 – Prodotti della caccia e della pesca ..... pag. 24

Cap. 5 – Prodotti delle industrie estrattive ..... pag. 24

Cap. 6 – Prodotti delle industrie alimentari ..... pag. 26

Cap. 7 – Prodotti dell'industria del tabacco ..... pag. 35

Cap. 8 – Prodotti dell'industria delle pelli ..... pag. 35

Cap. 9 – Prodotti delle industrie tessili ..... pag. 36

Cap. 10 – Prodotti delle industrie dell'abbigliamento e dell'arredamento .....	pag. 37
Cap. 11 – Prodotti delle industrie del legno .....	pag. 37
Cap. 12 – Prodotti delle industrie della carta, industrie poligrafiche e fotofonocinematografiche .....	pag. 38
Cap. 13 – Prodotti delle industrie metallurgiche .....	pag. 39
Cap. 14 – Prodotti delle industrie meccaniche .....	pag. 39
Cap. 15 – Prodotti industrie della trasformazione dei minerali non metalliferi....	pag. 39
Cap. 16 – Prodotti delle industrie chimiche .....	pag. 42
Cap. 17 – Prodotti delle industrie della gomma elastica .....	pag. 45
Cap. 18 – Prodotti di industrie varie .....	pag. 45

## **TITOLO VI**

<b>Credito – Assicurazioni – Borse valori .....</b>	<b>pag. 46</b>
---	----------------

## **TITOLO VII**

### **Altri usi**

Cap. 1 – Prestazioni varie d'opera e di servizi .....	pag. 48
Cap. 2 – Usi marittimi.....	pag. 52
Cap. 3 – Usi nei trasporti terrestri .....	pag. 52
Cap. 4 – Usi nei trasporti aerei .....	pag. 52
Cap. 5 – Usi nella cinematografia .....	pag. 52

## **TITOLO VIII**

### **Usi in tema di comunicazione pubblicitaria**

A) Comunicazione pubblicitaria .....	pag. 53
B) Controllo dell'agenzia pubblicitaria da parte dell'utente .....	pag. 54
..	
C) Contratto per la creazione di opere pubblicitarie .....	pag. 55
D) Contratti di diffusione pubblicitaria .....	pag. 55

**Allegato 1 - PIETRE PREZIOSE E PERLE – DIAMANTI PER USO INDUSTRIALE – DEFINIZIONI E NORME CIBJO** ..... pag. 57

**Allegato 2 -INCOTERMS 2000**

Regole ufficiali CCI per l'interpretazione dei termini commerciali ..... pag. 72

**Legge 3 febbraio 1989, n. 39**

Modifiche ed integrazioni alla L. 21 marzo 1958, n. 253, concernente la disciplina della professione di mediatore ..... pag. 138

**D. Lgs. 9 ottobre 2002, n. 231**

Attuazione della direttiva 2000/35/CE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali ..... pag. 142

Finito di stampare nel mese di Marzo 2014  
dalla Tipografia Urzi - Catania