

Capitolo secondo

PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

**GRANAGLIE (FRUMENTO, GRANOTURCO, RISO
E CEREALI MINORI)**

Sommario

Modalità di contrattazione	Art.	1
Campione	«	2
Qualità buona mercantile	«	3
Differenza di quantità	«	4
Custodia	«	5
Pesatura	«	6
Consegna	«	7
Caparra	«	8
Pagamento	«	9
Mediazione	«	10

ART. 1 - Modalità di contrattazione

Il contratto di compravendita delle granaglie si fa su campione o dietro visita. Non ricorrendosi queste forme, si intende venduto un prodotto di qualità "sana, leale e mercantile". Facoltativa è la visita al monte delle granaglie acquistate e, ove la consegna sia differita, si prelevano i campioni.

Il prelevamento dei campioni si fa a mano o con la sonda, in accordo fra le parti.

Se il contratto non è stato concluso per iscritto, si intende concluso quando la merce sia stata visitata ed accettata in qualità, e ne siano stati fissati il prezzo e le modalità di consegna e pagamento: quando cioè sia intervenuto il pieno accordo fra il venditore ed il compratore, accertato con la parola data.

ART. 2 - Campione

La vendita si fa su campione alla partenza, i campioni stessi vengono conservati dalle parti e fanno fede per eventuali contestazioni.

Il compratore, quando si tratta di consegna immediata o prossima, può rinunciare alla visita ed il venditore garantisce l'autenticità e la perfetta conformità del campione in suo possesso con il campione effettuato sul monte al momento del ritiro.

ART. 3 - Qualità buona mercantile

Quando non si contratta su campione e dietro visita, è consuetudine che le granaglie siano di qualità "sana, leale e mercantile".

Per tutte le granaglie si intende il cereale scorrevole alla mano e che comunque presenti un grado di umidità non superiore al 14% e impurità in percentuale non superiore all'1%.

ART. 4 - Differenza di quantità

Quando la vendita è fatta per una determinata quantità, accompagnata dal termine "circa", si tollera una differenza fino al 5% in più o in meno.

Nella vendita in monte, quando non è usato il termine “circa”, c'è una tolleranza del 2%. Per il riso sono accettate tolleranze superiori.

L'eccedenza tra il 2 e il 5% è pagata al prezzo contrattato.

ART. 5 - Custodia

Eseguita la visita del monte e la relativa accettazione in qualità, il venditore e/o il possessore della merce ha la responsabilità della custodia di essa, sino al termine della pattuita consegna ed è quindi tenuto alla rifusione dei danni, per avarie che potessero sopravvenire alla merce.

Trascorso il termine pattuito per la consegna, nel caso che la merce rimanga nei granai del venditore, per concessione di questi, il compratore è responsabile di tutte le avarie, restando a carico del venditore le sole avarie causate da grave negligenza o dolo.

ART. 6 - Pesatura

In caso di contraddittorio la pesatura si effettua nella pesa pubblica più vicina al luogo di consegna ed è a carico di chi è in difetto nel peso.

ART. 7 - Consegna

La consegna ed il ritiro si fanno sul posto entro un periodo massimo di 10 giorni dalla data del contratto salvo diversa disposizione del contratto, “merce franca” sui mezzi di trasporto del compratore.

ART. 8 - Caparra

Quando si dà la caparra, questa è nella misura del 10% circa del valore. Detta caparra è conteggiata all'atto del pagamento a saldo.

ART. 9 - Pagamento

Di solito, e in caso di silenzio contrattuale, le granaglie si pagano “a pronti” alla consegna, specialmente nei contratti tra le parti.

ART. 10 - Mediazione

Nelle contrattazioni di cereali (grano, granturco, orzo, segala e granella verde) è dovuta al mediatore una provvigione di euro 0,52/0,55 alla tonnellata da parte del venditore e di euro 0,52/0,55 alla tonnellata da parte del compratore.

La provvigione per i contratti relativi ai cereali da semina è di euro 0,52 alla tonnellata per parte; nel caso di contratti aventi per oggetto partite selezionate e marchate, la provvigione è di euro 1,5/2 alla tonnellata per parte.

Nelle contrattazioni di ceroso di granturco è dovuta al mediatore una provvigione di euro 2/2,5 alla b.m., per parte.

Nelle contrattazioni relative a partite di riso fino o semi-fino e comune la provvigione dovuta al mediatore è di euro 2 alla tonnellata da parte del solo venditore.

Nelle contrattazioni del risone al mediatore compete una provvigione di euro 2,5/3 alla tonnellata da entrambe le parti.

UVE

Sommario

Modalità di contrattazione	Art.	1
Uva mercantile	«	2
Pesatura	«	3
Consegna	«	4
Trasporto	«	5
Rifiuto di ricevere la merce	«	6
Mediazione	«	7

ART. 1 - Modalità di contrattazione

Nella provincia di Mantova i contratti dell'uva si fanno, di consueto, verbalmente, prima del raccolto – a peso, previa visita sul fondo, spesso con intervento di mediatori – fissando l'epoca della vendemmia, la quantità approssimativa della partita, la quantità e la qualità dello scarto, il luogo di consegna, le modalità di pagamento, ecc.

ART. 2 - Uva mercantile

L'uva è mercantile, quando sia sana e matura, escluse la secca e l'acerba e quella danneggiata dalla grandine o da gusti estranei.

ART. 3 - Pesatura

La pesatura dell'uva ha luogo in presenza dei contraenti e loro rappresentanti e viene fatta alla pesa pubblica. La spesa della pesatura è a carico del venditore.

Il pesatore pubblico rilascia al venditore apposita bolletta.

ART. 4 - Consegna

Se la consegna dell'uva ha luogo sul fondo, le perdite od avarie relative al trasporto sono a carico del compratore; se la consegna deve aver luogo ad opera del venditore al domicilio dell'acquirente o in altro luogo da questi fissato, le perdite sono a carico del venditore medesimo.

ART. 5 - Trasporto

Se il trasporto dell'uva dal fondo al luogo indicato dal compratore viene eseguito dal compratore stesso, il venditore provvede a caricare l'uva su veicoli del compratore fornendogli i mezzi eventualmente necessari per raggiungere la via pubblica.

ART. 6 - Rifiuto di ricevere la merce

Il compratore può rifiutare di ricevere la merce se vi sia alterazione nella qualità e se la qualità sia diversa dalla convenuta.

TITOLO IV
COMPRAVENDITA DI PRODOTTI

Lo può al pari nei contratti di uva, posta ancora sui tralci, se dopo il contratto e prima del termine pattuito per la consegna, sopravvengono: una grandinata, una malattia od un'altra avversità che pregiudichi la qualità del prodotto, salvo il caso di ritardato ritiro per colpa del compratore.

ART. 7 - Mediazione

La provvigione del mediatore nei contratti di compravendita di uve è dell'1,5 – 2% per parte.

FORAGGI E LETTIMI

Sommario

Fieno

Modalità di contrattazione	Art.	1
Formula di contrattazione	«	2

Foraggi verdi

Modalità di contrattazione	«	3
Spese di falciatura, stagionatura, carico e trasporto	«	4
Perdita del foraggio verde dopo l'acquisto	«	5

Materiali da lettiera (lettimi)

Modalità di contrattazione	«	6
Formula di contrattazione	«	7

Norme comuni per i foraggi e i lettimi

Determinazione del prezzo dei foraggi e dei lettimi	«	8
Caparra	«	9
Mediazione	«	10

Fieno

ART. 1 - Modalità di contrattazione

Il fieno si vende a peso e dietro visita. Il peso si fa direttamente su bilancia.

ART. 2 - Formula di contrattazione

La formula di contrattazione maggiormente usata è “sano e mercantile”. Sano e mercantile si intende il foraggio bello, sano, di buon odore, perfettamente stagionato ma non troppo maturo, sottile, di buona foglia, immune da polvere e da erbe di qualità inferiore o dannose e da paglia, immune da muffe, da avarie causate da umidità, e immune da sostanze tossiche.

Le parti si riservano una transazione amichevole per qualsiasi controversia sul prodotto.

I fieni si distinguono in: maggengo, agostano e terzuolo, a seconda che siano di 1°, 2° e 3° taglio e tutti devono corrispondere alla comune esigenza di mercantilità come sopra detto.

Nelle zone dei prati stabili si pratica anche il 4° taglio, detto “quarantino”, la commestibilità del quale deve corrispondere alle già indicate esigenze.

Foraggi verdi

ART. 3 - Modalità di contrattazione

Per foraggi verdi si intendono i prodotti dei prati stabili e da vicenda, degli erbai, compresi quelli di mais anche allo stato di maturazione cerosa.

Si contrattano generalmente per superficie (biolca mantovana) a pianta in piedi ed eccezionalmente a peso.

ART. 4 - Spese di falciatura, stagionatura, carico e trasporto

Per il fieno in erba, le spese di falciatura, essiccamento e caricamento sul carro competono al compratore, come il trasporto del prodotto dal prato alla località indicata dal compratore medesimo.

ART. 5 - Perdita del foraggio verde dopo l'acquisto

Nelle vendite a pianta in piedi, concluso il contratto, l'eventuale perdita del foraggio è a carico del compratore, salvo accordi diversi tra le parti.

Materiali da lettiera (lettimi)

ART. 6 - Modalità di contrattazione

Lo strame e gli altri materiali da lettiera si contrattano a peso, oppure a volume, oppure – se si trattano in piedi – a superficie (biolca mantovana). Qualche volta si trattano in blocco (forfait).

ART. 7 - Formula di contrattazione

I lettimi venduti non in piedi devono essere sani e mercantili, e cioè asciutti, esenti da muffe, ecc.

Norme comuni per i foraggi e i lettimi

ART. 8 - Determinazione del prezzo dei foraggi e dei lettimi

Il prezzo si stabilisce, dopo la visita un tanto al quintale, o a biolcatura (se in piedi), o con riferimento al prezzo di listino del mercato di Mantova o di altre località.

ART. 9 - Caparra

E' data in misura non inferiore al 10% del prezzo convenuto.

ART. 10 - Mediazione

Nelle compravendite di foraggi, al mediatore compete una provvigione dell'1,50% per parte, da calcolarsi sul valore del contratto.

Nelle vendite di paglia è dovuta una provvigione, da parte di ciascun contraente, del 2%.

SEMENTI FORAGGERE

Sommario

Caratteristiche	Art.	1
Modi di contrattazione	«	2
Campione	«	3
Consegna, ricevimento, pesatura	«	4
Garanzie	«	5
Mediazione	«	6

ART. 1 - Caratteristiche

Una partita di semi è ritenuta da “semente” quando è selezionata, quindi bella, pulita, ben matura e stagionata, esente da semi o materie eterogenee e dotata della normale percentuale minima di germinabilità e di purezza.

La provenienza della semente e le sue qualità e caratteristiche devono risultare dal certificato di legge.

ART. 2 - Modi di contrattazione

Le sementi foraggere sono contrattate: a) in natura; b) selezionate.

Salve le disposizioni di legge, per merce in natura si intende quella proveniente tale e quale dalla trebbiatura.

Per merce selezionata si intende quella che ha subito una lavorazione meccanica che la rende rispondente ai requisiti di legge.

ART. 3 - Campione

La vendita si fa su campione alla partenza; i campioni stessi vengono conservati dalle parti e fanno fede per eventuali contestazioni.

Il compratore, quando si tratta di consegna immediata o prossima, può rinunciare alla visita ed il venditore garantisce l'autenticità e la perfetta conformità del campione in suo possesso con il campione effettuato sul monte al momento del ritiro.

ART. 4 - Consegna, ricevimento, pesatura

Gli usi mercantili nei contratti dei semi foraggeri circa la consegna, il ricevimento, la pesatura, ecc., sono comuni a quelli vigenti per i contratti delle granaglie.

ART. 5 - Garanzie

Per le sementi in natura e per le sementi selezionate valgono le disposizioni di legge.

ART. 6 - Mediazione

Per i contratti aventi per oggetto partite di semi da prato in natura, la provvigione è dell'1% per parte.

Capitolo terzo

PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

PIANTE DA PIOPPO

Sommario

Modi di contrattazione	Art.	1
Determinazione del valore dei pioppi nella vendita a forfait-misurazione	«	2
Mediazione	«	3

ART. 1 - Modi di contrattazione

Le piante di pioppo possono essere vendute a peso, a stima o a forfait.

Nel caso di vendita a peso, le piante di pioppeto specializzato o di ripa, vengono cedute fino al diametro di cm. 10 in punta. Anche i rami della pianta stessa nel limite del diametro suindicato e con una lunghezza non inferiore ad un metro, vengono ceduti a peso.

Nel caso di vendita a stima, il valore della pianta si determina a partire dalla base fino a cm. 10 di diametro in punta. Normalmente l'acquirente ritira, a titolo gratuito, la parte di pianta da cm. 10 a cm. 3 di diametro (ramaglia). La vendita è preceduta da visita in luogo per determinare la quantità e la qualità, cui segue l'accettazione (merce visitata ed accertata).

In caso di vendita a forfait, la trattativa viene preceduta dalla visita dell'acquirente alle piante, cui segue l'accettazione (merce visitata ed accettata). Il venditore si rende garante del numero delle piante, all'atto della stipulazione del contratto e all'atto dell'inizio abbattimento, salvo le ipotesi di caso fortuito e forza maggiore.

Le piante di pioppo possono vendersi poste su autocarro-partenza, nel qual caso l'abbattimento ed il carico sono di spettanza del venditore, o in piedi, con l'abbattimento e il carico a cura dell'acquirente.

Lo sgombero del terreno dalle ceppaie e dalle ramaglie (fasciame) rimaste dopo l'abbattimento e l'esbosco è a carico del venditore.

ART. 2 - Determinazione del valore dei pioppi nella vendita a forfait – Misurazione

Nella vendita a forfait il valore della pianta resta determinato dalla misurazione della circonferenza di ogni singola pianta a circa m. 1,50 dal suolo; si procede, quindi, mediante il calcolo della media delle circonferenze dei pioppi oggetto della contrattazione, alla determinazione del peso e, indi, del valore del lotto di piante.

Normalmente ai fini del calcolo della circonferenza media restano esclusi i pioppi con una circonferenza inferiore a cm. 70.

ART. 3 - Mediazione

Nei contratti relativi a partite di pioppi in piedi o in tronchi, a peso, a stima o a forfait, è dovuta al mediatore da parte di ciascuno dei contraenti, una provvigione dell'1,5-2%.

Capitolo quarto

PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA
(nessun uso accertato)

Capitolo quinto

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE
(nessun uso accertato)