

# Contratto tipo Imballaggi Industriali

## Condizioni generali di contratto

Ogni associato segue modalità differenti (per iscritto, a mano, per e-mail, a volte a voce) che presentano non pochi rischi: in alcuni casi (rari per fortuna) si effettuano gli ordini verbalmente (come peraltro per prassi commerciale), in altri per iscritto, anche a mezzo fax, con diciture spesso non precise, generando così equivoci suscettibili di costituire armi di contenzioso fra le parti. E' quindi preferibile articolare e descrivere nei dettagli, in modo completo, le tipologie di materiali e servizi, le caratteristiche, gli accessori, le quantità, i luoghi e le date di consegna, i prezzi e le condizioni di pagamento. Sono tutti dati variabili e proprio per questo, come in una qualsiasi trattativa commerciale di fornitura fra aziende, non è più ammissibile l'approssimazione. Tanto più che

la recente legge 123 del 3 agosto 2007 sulla tutela della salute e della sicurezza del lavoro (in vigore già dal 1° settembre di quest'anno) aumenta il livello di rischio per le imprese che non possano dimostrare requisiti di conformità nella fornitura di prodotti e nell'erogazione di servizi.



