



CURIA MERCATORUM
ASSOCIAZIONE RICONOSCIUTA

ANNO VIII / NUMERO 4/2004
YEAR VIII / NUMBER 4/2004

NEWSLETTER

TRIMESTRALE D'INFORMAZIONE / QUARTERLY REVIEW

CURIA MERCATORUM

Centro di Mediazione ed Arbitrato / Mediation and Arbitration Center

La mediazione gestita in teleconferenza. L'esperienza di Curia Mercatorum

Dott. Marco D'Eredità
Vicesegretario Generale della
Camera di Commercio di Treviso e
direttore di Curia Mercatorum

Dott. Adam Leopoldo Salama
Collaboratore per il progetto
ODR di Curia Mercatorum

E' possibile gestire una mediazione al telefono? I puristi della *mediation* potrebbero storcere subito il naso. La presenza fisica delle parti in lite è dai più considerata essenziale, ed esalta, ad esempio, gli aspetti della comunicazione non verbale, importante per far comprendere ad un bravo mediatore i significati sottesi a certe dichiarazioni, soprattutto nella gestione delle sessioni individuali. Per converso gestire al telefono una mediazione potrebbe essere una scelta vantaggiosa ad esempio per le liti a distanza, e magari di modesto contenuto economico, dove i costi organizzativi superano certamente il valore della lite.

Come in ogni nuova esperienza è necessario prima sperimentare per poi poterne discutere. Curia Mercatorum ha recentemente avuto modo di amministrare una controversia, in materia di telefonia, gestita in teleconferenza. L'esperienza di Curia Mercatorum non è la prima nel panorama dei centri di mediazione, perlomeno in quelli collegati al sistema delle Camere di Commercio, segno che alcune compagnie telefoniche, al momento, non trascurano di voler offrire ai loro clienti anche forme di risoluzione delle controversie sicuramente economiche sia sotto un profilo economico che della tempistica.

Non si vuole in questa sede entrare nel merito della mediazione, ritenendo più importante analizzare il procedimento in

In this editorial the Authors, the director and one of the Association's contributors, comment on a new form of mediation conducted by means of teleconference recently administered by Curia Mercatorum. The experience refereed to shows how, albeit with many unknowns, such a procedure characterised by the lack of the physical presence of one or several parties, might be useful, especially in settling disputes.

One way in which the teleconference could develop might be in on-line reconciliation and Curia Mercatorum is in the completion phase of a project dedicated to this type of dispute settlement.

IN QUESTO NUMERO / IN THIS ISSUE

La mediazione gestita in teleconferenza. L'esperienza di Curia Mercatorum (Marco D'Eredità e Adam Leopoldo Salama)	pag. 1
Le procedure amministrative di Curia Mercatorum. I vantaggi della flessibilità (Ezio Ballarin)	pag. 2
I contratti internazionali. L'impegno della Camera di Commercio di Treviso (Antonio Nascimben)	pag. 4
Scheda informativa relativa all'etichettatura delle calzature (Silvana Manica)	pag. 7
Agenda	pag. 8

Le procedure amministrate Curia Mercatorum

I vantaggi della flessibilità

Rag. Ezio Ballarin, Ragioniere commercialista in Vittorio Veneto e Mediatore di Curia Mercatorum

La risoluzione di una controversia, in particolare di natura commerciale, necessita di un approccio gestito con metodo e professionalità.

Un bravo professionista sicuramente dispone del bagaglio tecnico per focalizzare il problema e trovare la soluzione migliore. Tuttavia non sempre, o meglio non solo, questo è l'obiettivo delle parti in conflitto. Quasi sempre i "contendenti costruttivi" intendono innanzitutto esporre la loro visione del problema, rendendosi spesso disponibili per soluzioni che nella normale logica di contrapposizione non viene neppure ipotizzata (o, nel caso di decisione affidata a terzi, accettata). Ecco che invece una soluzione derivante da procedure ADR amministrate, sia che sia "negoziata", sia che sia "decisoria", proprio perché coinvolge più ampiamente e con più tempestività le parti, normalmente raggiunge un elevato gradimento dalle stesse. Al tempo stesso però, una procedura eccessivamente rigida può determinare l'insuccesso degli strumenti solutori, vuoi per limitazione delle capacità tecnico-professionali del mediatore o dell'arbitro, vuoi per lo spostamento del baricentro d'interesse dalla "soluzione della controversia" alla "gestione della procedura". CURIA MERCATORUM con il suo Regolamento Mediazione/Arbitrato concretamente e coerentemente applicato alle controversie gestite, è riuscita a coniugare le necessità delle parti in contesa, le necessità di autonomia professionale dei "risolutori" ed i vantaggi di una procedura amministrata flessibile.

Pregio principale della sua procedura è infatti l'estrema flessibilità con cui la stessa si sviluppa; dalla possibilità di passaggio dalla mediazione all'arbitrato alla clausola tipo che

le attiva entrambe, dalla facoltà di scelta di luogo e lingua alla facoltà di scelta della modalità decisionale dell'arbitrato (in equità o in diritto).

Tale flessibilità è tuttavia abbinata ad un preciso percorso procedurale "assistito e sorvegliato" che offre le massime garanzie di affidabilità, neutralità, rispetto delle norme, rispetto delle volontà delle parti.

Proprio in questo è da ricercare il lusinghiero risultato di gradimento che gli operatori economici le hanno riservato.

In particolare in caso di mediazione si avrà una procedura indipendente basata, sulla neutralità del mediatore, sulla volontarietà delle parti, sulla massima confidenzialità dell'intero procedimento, sulla capacità "facilitativa" del mediatore professionale, sull'elevato rispetto degli impegni assunti dalle parti in caso di conclusione positiva perché derivante dal consenso raggiunto liberamente dalle parti senza alcun intervento coercitivo o decisivo esterno.

Nel caso dell'arbitrato le procedure indipendenti previste sono due; rapida ed ordinaria, differenziate in base al valore della controversia. Sono ispirate entrambe dai medesimi principi guida: neutralità dell'arbitrato, rispetto del contraddittorio, certezza dei tempi decisionali, certezza dei criteri decisori, verifica di rispondenza normativa del progetto di lodo, inappellabilità del lodo. Viene inoltre tenuto conto delle caratteristiche dimensionali della controversia per evitare aggravii economici.

La procedura rapida, applicata a controversie sino a 150.000,00 Euro, è caratterizzata da maggior snellezza procedurale, da maggior velocità, da

assoluta economicità e dalla presenza dell'arbitro unico che normalmente decide secondo equità.

La procedura ordinaria per controversie oltre i 150.000,00 Euro, rispetta canoni più tradizionali, richiede tempi più lunghi ed è affidata ad un collegio arbitrale che normalmente decide secondo diritto.

Utile precisare infine che tanto i mediatori, quanto gli arbitri accreditati presso CURIA MERCATORUM sono professionisti con specifica formazione in procedure ADR, periodicamente aggiornata. Ciò, unitamente alla sorveglianza discreta della "Corte per la Risoluzione delle Controversie" che amministra la procedura disciplinata nel regolamento e garantisce al tempo stesso massima autonomia ed efficienza interna (libertà di gestione della controversia affidata da parte del mediatore o dell'arbitrato) e, massima affidabilità ed autorevolezza esterna (soluzioni "negoziali" o "decisorie" imparziali, giuridicamente valide ed efficaci).

Chi scrive ha avuto la possibilità di sperimentare direttamente, quanto asserito, ed in particolare quanto risulti gradito alle parti contendenti la gestione della loro controversia mediante "procedura" ed "amministratore" che riescano a coniugare elementi quali: - imparzialità, - celerità, - affidabilità giuridica, - economicità; in tre parole fornire loro una **risoluzione della controversia**, sia essa diretta o negoziale oppure indiretta o decisoria.

La capacità di fornire questa risposta, che molto difficilmente si riesce ad ottenere con tutte queste caratteristiche in altre sedi, fanno di CURIA MERCATORUM un referente

preferenziale e della sua procedura uno strumento moderno di immediato utilizzo, collaudato ed efficiente.

In this article the author, Curia Mercatorum bookkeeper, accountant and mediator shows the characteristics of the procedures administered by Curia Mercatorum from the point of view of the trader and the mediator.

The main characteristic of the Curia Mercatorum procedures that comes out of the article is flexibility. In fact, it says that the parties have the opportunity to choose to undertake mediation before and subsequently in the case of a negative outcome arbitration as well as just arbitration or just mediation. But also in the case of a choice made just for arbitration this can be expedited, ordinary, conducted ex bono et aequo or based on strict rules of law, according to the values at stake and the number of arbitrators.

I contratti internazionali. L'impegno della Camera di Commercio di Treviso

Dott. Antonio Nascimben,
Responsabile dei procedimenti ADR
di Curia Mercatorum

L'importanza di allargare la propria sfera di attività anche nei mercati internazionali è cosa ormai nota a moltissimi operatori, l'export è certamente un rafforzamento delle attività dell'impresa e permette di penetrare in nuovi mercati ed incrementare i propri margini di fatturato. Principi, questi, noti a qualunque imprenditore e a qualsiasi istituzione che operi a supporto delle imprese per favorire tali attività. Accanto a questi principi che si collegano principalmente ad una politica di tipo commerciale e di studio di prodotti che possano soddisfare mercati diversi da quello domestico, si affiancano aspetti e problematiche giuridiche più o meno complesse. I rapporti internazionali implicano, spesso, se non sempre, la conoscenza delle principali regole giuridiche del paese nel quale si decide di avviare, ad esempio, una vendita di uno o più prodotti; oppure le regole giuridico-societarie-finanziarie se si decide di avviare una *joint-venture* con uno o più partner del luogo. E' quindi sempre più sentito e necessario che le imprese ed i loro consulenti si attrezzino per conoscere gli aspetti giuridico-commerciali che regolano la vita del paese straniero dove si decide di intraprendere delle nuove attività. Solo a titolo di esempio si pensi ad un imprenditore che decida di vendere un determinato prodotto negli Stati Uniti: avrà sicuramente bisogno di una rete di agenti, oppure potrà preferire servirsi di grossi distributori in loco, ovvero ancora potrebbe decidere di aprire una serie di negozi in franchising.

L'impegno lavorativo ed anche la creatività degli imprenditori, in particolare in zone come quella della provincia trevigiana, da anni fortemente impegnata a penetrare in nuovi mercati ha spinto istituzioni, come ad esempio la Camera di Commercio di Treviso

nel cercare di offrire un supporto, anche di natura giuridica alle imprese.

Si possono citare i numerosi incontri formativi ed informativi dedicati ai temi del commercio internazionale, all'aspetto del recupero del credito, ai rapporti di agenzia ed altro ancora.

Recentemente, l'11 febbraio scorso, Curia Mercatorum, associazione della Camera di Commercio di Treviso che svolge, tra l'altro, anche funzioni di divulgazione delle tematiche giuridiche vicine all'esigenze delle imprese, ha proposto un convegno avente ad oggetto le tecniche di redazione dei contratti internazionali.

Al convegno hanno preso parte esponenti del mondo accademico provenienti da varie Università e, in parte, componenti degli organi tecnico-giuridici di Curia Mercatorum (la Corte e la Commissione Contratti).

L'iniziativa è stata organizzata con un taglio certamente accademico, ma che non ha voluto trascurare gli aspetti pratici. Molti dei relatori, infatti, oltre che dedicarsi all'insegnamento collaborano con importanti istituzioni che operano nel campo del commercio internazionale. Il professor Fabio Bortolotti collabora con la Camera di Commercio Internazionale, assieme all'avvocato Renzo Maria Morresi, nel Gruppo di Lavoro impegnato nella redazione dei contratti internazionali, il professor Andrea Giardina, che oltre ad essere titolare della cattedra di Diritto Internazionale presso l'Università La Sapienza di Roma, svolge la professione di avvocato ed è nell'ambiente degli arbitrati internazionali per aver ricevuto, per la sua profonda preparazione ed esperienza, incarichi dalle più importanti istituzioni arbitrali, così come i professori Bruno Barel e Matteo De Poli che oltre a

dedicarsi anch'essi all'insegnamento svolgono la professione legale e di arbitri. Ed ancora, il professor Crespi Reghizzi è membro italiano della Corte Internazionale di Arbitrato della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, la più antica, conosciuta ed importante istituzione arbitrale che amministra numerosi procedimenti arbitrali in prevalenza internazionali. Il professore è da tempo inoltre impegnato nello studio dell'evoluzione giuridica e legislativa in paesi che assumono un ruolo sempre più rilevante negli scambi commerciali internazionali: Cina e Russia.

Come si diceva il convegno non ha voluto trascurare gli aspetti pratici che caratterizzano gli scambi commerciali, e testimonianza ne è, oltre alla presenza di giuristi di alto livello e di elevata esperienza, anche la scelta degli argomenti oggetto di trattazione. Si è iniziato ad affrontare il tema della stesura di un contratto internazionale che, indipendentemente dalla tipologia, presenta delle caratteristiche diverse e più delicate di un contratto tra partner dello stesso paese. Si pensi, ad esempio, alla scelta della legge applicabile, a come prevenire ed eventualmente risolvere le controversie che possano derivare, tema affrontato nel convegno nel secondo intervento; ma ancora come affrontare le clausole più delicate, quelle che limitano od esonerano la responsabilità, quelle di forza maggiore, le penali ed altro ancora. Uno spazio finale è stato dedicato a quei mercati sempre più protagonisti dell'internazionalizzazione, o forse più appropriatamente, della globalizzazione degli scambi commerciali: gli ex Paesi dell'area socialista (la Russia in primis) e la Cina.

Si diceva all'inizio dell'impegno profuso dalla Camera di Commercio di Treviso nel promuovere la conoscenza di queste tematiche con l'organizzazione, sia direttamente che con il supporto delle sue strutture collegate, di momenti formativi ed informativi, quali quelli descritti; ma l'impegno ha anche voluto assumere

connotati diversi cercando di venire incontro agli operatori offrendo loro strumenti di ausilio alla loro attività, da poter essere utilizzati con frequenza negli scambi con i partner stranieri.

E' il caso dei tre modelli di contratto, partendo da un settore specifico e di importante impatto nell'economia del territorio, il mobile – legno - arredo. I modelli presi in esame sono stati: l'agenzia, la distribuzione e le condizioni generali di vendita. L'iter operativo che ha portato alla redazione dei modelli è stato quello della condivisione dei lavori con gli operatori attraverso le associazioni di categoria di riferimento. Una volta quindi sondato l'interesse ai lavori da parte della Camera, ed in ciò avendone riscontro dalle associazioni coinvolte, è stato individuato un giurista che avesse l'esperienza e la competenza necessaria al quale affidare l'incarico, nel caso di specie il professor Fabio Bortolotti, docente di diritto del commercio internazionale all'Università di Torino, componente del Gruppo di Lavoro sui contratti internazionali presso la Camera di Commercio Internazionale di Parigi e componente della Corte per la Risoluzione delle Controversie di Curia Mercatorum, e si è dato inizio al lavoro con la prima predisposizione del modello di contratto riferito al rapporto di agenzia.

Il lavoro, in particolare per il primo modello di contratto, ha visto impegnato il gruppo formato da rappresentanti delle associazioni e dal professor Bortolotti, nonché, per gli aspetti operativi e di segreteria da un rappresentante di Curia Mercatorum, che ha seguito il progetto per la Camera di Treviso, per più riunioni, finalizzate a esaminare le problematiche più ricorrenti ed evidenziate dai protagonisti stessi, per permettere all'estensore del lavoro di poterle tradurre nel modello di contratto.

Il risultato è stata la presentazione del lavoro sotto forma di pubblicazione composta di 76 pagine in versione italiano/inglese. Oltre al testo del modello di contratto, il lavoro

consta di una presentazione e di una introduzione, che funge anche da vademecum del contratto e prende sinteticamente in esame i punti che hanno richiesto maggior approfondimento durante i lavori preparatori. Si va dalla definizione di agente di commercio, agli aspetti legati alla legge applicabile, alla questione degli Accordi Economici Collettivi, all'indennità di scioglimento del rapporto, talvolta fonte di controversie, in particolare per quel che riguarda il calcolo ed i criteri da adottare, ed infine alla risoluzione delle controversie, con un occhio di riguardo per gli strumenti ADR proposti da Curia Mercatorum, laddove proponibili (il rapporto di agenzia presenta dei limiti più pregnanti, rispetto ad altri contratti commerciali per la particolare figura dell'agente di commercio, che in alcuni Paesi è equiparato al lavoratore parasubordinato ed è esclusa la possibilità di applicare l'arbitrato, se pur con dei distinguo).

Lo stesso iter è poi stato seguito per gli altri due lavori - distribuzione e condizioni generali di vendita - ed anch'essi hanno assunto la forma di pubblicazione e fanno tutti parte della collana "Curia Mercatorum Publishing, Profili Giuridici", collana che comprende anche la trascrizione degli atti dei più rilevanti convegni o seminari organizzati da Curia Mercatorum. I modelli di contratto sono a disposizione degli interessati sia presso la sede di Curia Mercatorum, sia presso la Camera di Commercio di Treviso (Ufficio Relazioni con il Pubblico) e presso le altre Camere di Commercio associate.

I tre modelli sono successivamente stati

sottoposti ad un lavoro di traduzione anche in lingua tedesca e francese e saranno a breve disponibili anche in questa versione arricchita.

Una considerazione finale può essere quella di pensare che questi lavori, ed in generale la promozione che la Camera di Commercio di Treviso fa sui temi dell'internazionalizzazione sia finalizzata, quanto meno per gli aspetti giuridici, ad un'importante opera di sensibilizzazione degli operatori affinché si possano prevenire i possibili contrasti, che in taluni casi, portano a contenziosi spesso controproducenti e con inevitabili riflessi economici; qualora la prevenzione non sia sufficiente a risolvere le contestazioni o gli equivoci, l'impegno della Camera e di Curia Mercatorum è che si possa affrontare le liti con strumenti che ne permettano una gestione vicina il più possibile alle esigenze degli imprenditori, senza con ciò trascurare i principi fondamentali delle regole del diritto e del commercio internazionale.

In this article, the author in charge of the Curia Mercatorum ADR procedures considers the commitment of the Treviso Chamber of Commerce in offering, as far as it is their responsibility to do so, support to those in the economic world from the point of view of the internationalisation of trade exchanges. In particular, reference is made to a recent conference on the theme of international contracts organised by the Treviso Chamber with the co-operation of Curia Mercatorum. Furthermore, three models of international contract are considered (agency, distribution, sale) in the furniture-wood-furnishing sector industry, always prepared by the Treviso Chamber with the scientific supervision of Professor Fabio Bortolotti of Turin.

La Scheda informativa relativa all'etichettatura delle calzature

Questo numero della Newsletter ospita un'interessante contributo curato dalla dott.ssa Silvana Manica dell'Area di regolazione del mercato della Camera di Commercio di Treviso

Quando si acquistano delle calzature, siano esse scarpe o stivali, sandali o scarpette da tennis, si presta attenzione esclusivamente al modello, al colore, al prezzo, senza preoccuparsi eccessivamente della qualità. E' invece anche l'informazione relativa ai materiali utilizzati nelle varie componenti della calzatura (suola, tomaia, etc.) che deve orientare la scelta del consumatore, perché la qualità di tali materiali è essenziale per poter essere sicuri di un prodotto che viene usato "fin dai primi passi".

E' opportuno saper leggere l'etichetta delle calzature, anche se ci sono dei simboli al posto delle informazioni scritte, ed è obbligatorio, per chi produce o distribuisce tali prodotti, fornire, attraverso l'etichetta, le indicazioni necessarie a guidare il consumatore ad un acquisto consapevole.

L'ufficio Attività a tutela del consumatore della Camera di Commercio di Treviso, nel realizzare la scheda informativa relativa all'etichettatura delle calzature, vuole offrire uno strumento che agevoli il "consumatore" nella lettura delle etichette, indicando allo stesso tempo al "professionista" la normativa cui deve far riferimento, gli obblighi e le responsabilità conseguenti.

Simbologia adottata sull'etichetta:

relativamente ai materiali usati

CUOIO E PELLE - indica la pelle od il pellame di un animale che conservi la sua struttura fibrosa originaria, debitamente conciata in modo che non marcisca. I pelli o la lana possono essere agornati oppure no. Il cuoio è anche ottenuto da pelli e pelli tagliati in strati o in scampoli, prima o dopo la conciatura. I fogli composti da particelle fibrose, pezzi o polveri (derivanti da pelli o pelli disintegrati meccanicamente o ridotti mediante procedimenti chimici, prevedendo anche l'utilizzo di elementi leganti) non sono considerati cuoio. L'eventuale strato di rivestimento del cuoio non può essere superiore a 0,15 mm.

CUOIO PIENO FIORE - indica la pelle che comporta la grana originaria della pelle, quale si presenta quando l'epidermide sia stata ritirata, e comunque senza che alcuna pellicola di superficie sia stata eliminata mediante i procedimenti di sfioritura, scampatura o spaccatura.

CUOIO RIVESTITO - si tratta di prodotto nel quale lo strato di rivestimento del cuoio (o l'accoppiatura a colla) non supera un terzo dello spessore totale del prodotto, ma è comunque superiore a 0,15 mm.

MATERIE TESSILI naturali e sintetiche o non tessute - Si tratta dei prodotti disciplinati dalla legge 883/1973 (che recepisce la direttiva 71/307/CEE), dal D.P.R. 515/76 regolamento di esecuzione della legge 883/73, dalla legge 668/1988 (che recepisce la direttiva CEE n. 83/632) e dal D.M. 12.10.1987 (che recepisce la direttiva 87/140/CEE).

ALTRE MATERIE diverse da quelle descritte.

relativamente alle diverse parti della calzatura

TOMAIA: è la superficie esterna della calzatura, attaccata alla suola esterna

RIVESTIMENTO TOMAIA E SUOLA INTERNA: fodera e sottopiede che costituiscono l'interno della calzatura

SUOLA ESTERNA: superficie inferiore della calzatura, attaccata alla tomaia e soggetta ad usura

relativamente all'intera calzatura (si riporta un esempio di etichettatura della calzatura)

Responsabilità del fabbricante, dell'importatore e del venditore al dettaglio

Il fabbricante oppure il suo rappresentante con sede nell'Unione Europea devono apporre l'etichetta sulla calzatura e sono personalmente responsabili delle informazioni in essa contenute. Se né il fabbricante né il suo rappresentante hanno sede nell'Unione Europea, è personalmente responsabile delle informazioni il soggetto che introduce la merce nel mercato comunitario. Spetta comunque al venditore al dettaglio verificare la presenza dell'etichetta sulle calzature in vendita.

Vigilanza e provvedimenti conseguenti

La vigilanza del mercato compete al Ministero delle Attività Produttive - Direzione Generale per l'Armonizzazione del mercato e la Tutela dei Consumatori - Area Prodotti, che la esercita attraverso la Camera di Commercio I.A.A., gli enti aventi specifiche competenze in materia gli ufficiali e gli agenti di Polizia giudiziaria. In caso di mancanza di etichettatura o di etichettatura non conforme, viene assegnato un termine perentorio al fabbricante, al suo rappresentante, o al responsabile della prima immissione in commercio delle calzature sul mercato nazionale, o al venditore al dettaglio, per la regolarizzazione dell'etichettatura. Decorso il termine, l'Autorità di Vigilanza dispone il ritiro dal mercato delle calzature.

INFORMAZIONI AGGIORNATE AD APRILE 2004

AREA REGOLAZIONE DEL MERCATO
Ufficio Attività a Tutela del Consumatore
Tel. 0422/595238 - 595278 Fax 0422/595419
www.tv.camcom.it • e-mail: tut@tv.camcom.it



Scheda informativa relativa all'etichettatura delle calzature



www.tv.camcom.it

Presentazione

Quando si acquistano delle calzature, siano esse scarpe o stivali, sandali o scarpette da tennis, si presta attenzione esclusivamente al modello, al colore, al prezzo, senza preoccuparsi eccessivamente della qualità. E' invece anche l'informazione relativa ai materiali utilizzati nelle varie componenti della calzatura (suola, tomaia, etc.) che deve orientare la scelta del consumatore, perché la qualità di tali materiali è essenziale per poter essere sicuri di un prodotto che viene usato "fin dai primi passi".

E' opportuno saper leggere l'etichetta delle calzature, anche se ci sono dei simboli al posto delle informazioni scritte, ed è obbligatorio, per chi produce o distribuisce tali prodotti, fornire, attraverso l'etichetta, le indicazioni necessarie a guidare il consumatore ad un acquisto consapevole.

L'ufficio Attività a tutela del consumatore della Camera di Commercio di Treviso, nel realizzare la scheda informativa relativa all'etichettatura delle calzature, vuole offrire uno strumento che agevoli il "consumatore" nella lettura delle etichette, indicando allo stesso tempo al "professionista" la normativa cui deve far riferimento, gli obblighi e le responsabilità conseguenti.

L'etichettatura delle calzature

Fonti normative
Direttiva 94/11/Ce del Parlamento Europeo e del Consiglio del 23 marzo 1994 (recepita con D.M. 11/04.1996 così come modificato dal D.M. 30/01.2001).

Campi di applicazione
La normativa sull'etichettatura delle calzature si applica a tutti i prodotti dotati di suole che proteggono o coprono il piede, comprese le parti messe in commercio separatamente (tomaia, rivestimento tomaia e suola interna, suola esterna), con alcune eccezioni:

- calzature d'occasione usate;
- calzature aventi caratteristiche di giocattoli;
- calzature di protezione disciplinate dal D.Lgs. 04.12.1992 n. 475, che recepisce la Direttiva 89/686/CEE (ad esempio stivali per motociclisti).

Esempi di calzature
L'espressione "calzature" si riferisce a diversi articoli, dai sandali la cui superficie esterna è fatta semplicemente di lacci o strisce regolabili, fino agli stivali la cui superficie esterna copre gamba e caviglia, sono pertanto inclusi tra questi prodotti:

- scarpe con o senza tacco da portare all'interno o all'esterno
- stivali di qualunque altezza
- sandali di tipo vario, "espadilles", scarpe da tennis, scarpe da jogging e per altre attività sportive, scarpe da bagno e altre calzature di tipo sportivo
- calzature speciali concepite per un'attività sportiva, quali quelle per il pattinaggio, lo sci, il pugilato e il ciclismo (sono comprese anche le calzature cui sono fissati dei pattini)
- scarpe da ballo
- calzatura in gomma o plastica
- calze e solette portate sopra altre calzature
- calzature usa e getta con suole
- calzature ortopediche

L'etichetta

Possano essere commercializzate esclusivamente calzature con etichette conformi alla normativa vigente.

L'etichetta deve fornire informazioni scritte in lingua italiana relative ai materiali di cui sono costituite le tre parti che compongono la calzatura (tomaia, rivestimento della tomaia e suola interna, e suola esterna). In alternativa essa può essere rappresentata da simboli. In quest'ultimo caso sull'etichetta i simboli dei materiali devono figurare vicino ai simboli che si riferiscono alle tre parti della calzatura. I simboli devono avere dimensioni tali da essere comprensibili.

Nei luoghi di vendita deve essere esposto un cartello illustrativo della simbologia utilizzata.

L'etichetta, apposta su almeno una delle due calzature, può essere stampata, incollata o applicata ad un supporto, in maniera ben visibile, in modo tale che la stessa sia saldamente applicata ed accessibile al consumatore.

L'etichettatura deve indicare il materiale che compone almeno l'80% della superficie della tomaia, del rivestimento della tomaia e suola interna, e della suola esterna. Se nessun materiale raggiunge tale limite, è opportuno che l'etichetta riporti informazioni sulle due componenti principali. Sono consentite inoltre informazioni supplementari in una delle lingue ufficiali comunitarie per chiarire la qualità e le finiture delle calzature.

Il fabbricante di suole può specificare l'origine italiana delle suole apponendo la dicitura "Suola prodotta in Italia" esclusivamente nella parte interna della suola stessa, scrivendola in italiano od in altra lingua ufficiale dell'Unione Europea.

L'etichetta non deve indurre in errore il consumatore.

Agenda

Curia Mercatorum

Corso base di conciliazione,
Park Hotel Bolognese Villa Pace,
Preganziol (TV),
10,11, 17,18 marzo. Iniziativa a
pagamento.

Per info: Curia Mercatorum,
tel. 0422/917891, e-mail:
info@curiamercatorum.com

CEDR

Mediator skills training
leading to assessment for
CEDR mediator accreditation,
4-9 march 2005,
De Vere Carden Park, Chester

Employment mediation skills
training,
monday 18 - wednesday 20 april,
wednesday 2 - friday 4 november,
IDR, 70 Fleet Street, London
EC4Y 1EU

For more information:
+44 (0) 207536 6000,
e-mail: training@cedr.co.uk

continua da pag. 1 - La meditazione gestita ...

teleconferenza e le caratteristiche dello stesso, non sottacendone le eventuali potenzialità.

Da un punto di vista organizzativo dopo essere stato individuato e accettato dalle parti, il mediatore ha condotto l'incontro con una parte (il richiedente) presente fisicamente e l'altra (quella invitata alla conciliazione), collegata in teleconferenza. L'esperienza ha poi visto le parti trovare un accordo, e il mediatore ha svolto, prevalentemente una mediazione di tipo facilitativo, aiutando le parti a negoziare tra loro, favorendone il dialogo, segno che le stesse avevano l'esigenza di chiarire le loro

posizioni e attivare una comunicazione che, probabilmente, sino ad allora era stata carente.

E' ancora presto per fare delle valutazioni più compiute, certo è che, come si diceva, per un certo tipo di controversie la teleconferenza può essere un rimedio efficace; l'evoluzione della gestione delle liti in teleconferenza può essere rappresentato da sistemi di conciliazione on-line (ODR). Curia Mercatorum sta lavorando ad uno specifico progetto e non appena esso sarà operativo ne saranno date notizie dettagliate anche nelle pagine di Newsletter.

Di prossima pubblicazione nella collana "Curia Mercatorum publishing"



CURIA MERCATORUM
CENTRO DI MEDIAZIONE ED ARBITRATO
Associazione Riconosciuta

Il nuovo sistema concorsuale

7 maggio 2004
Preganziol - Treviso

12 Atti- Proceedings

CURIA MERCATORUM
Via Roma, 4 - Centro Cristallo
31020 Lancenigo di Villorba (TV)
Tel. 0422.917891
Fax 0422.917893
http://www.curiamercatorum.com
e-mail: info@curiamercatorum.com

Chiuso in macchina il
18 febbraio 2005

NEWSLETTER
Anno VIII - Numero 4/2004
Periodico trimestrale
http://www.curiamercatorum.com
e-mail: info@curiamercatorum.com

Reg. Trib. TV n° 1024
Tariffa Regime Libero (ex tab. D):
"Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in
Abbonamento Postale - 70% - DCB TV"

DIRETTORE RESPONSABILE
Marco D'Eredità

REDATTORI
Antonio Nascimben
Francesca Dal Molin

Stampa:
S.I.T. Società Industrie Tipolitografiche
Via Einaudi, 2
31030 Dossan di Casier (TV)
Tel. 0422/634161 - Fax 0422/633647