



**ARGOMENTO:** CAMBIAMENTI STRUTTURALI DEL NEGOZIO. E' GIUSTO RICHIEDERLI OPPURE NO...

**D:**

**S**ono affiliato da tre anni ad una rete di franchising operante nel settore dell'abbigliamento. All'inizio del rapporto di affiliazione ho organizzato le mura e tutti gli arredi del locale secondo le linee guida indicate nel contratto. Tuttavia, recentemente l'affiliante mi ha richiesto di effettuare una serie di modifiche strutturali, comprendenti ritinteggiature e riconfigurazione delle vetrine. Dato che tali modifiche comporterebbero un notevole esborso ho interpellato l'affiliante in merito, il quale mi ha suggerito di finanziare il maggior costo attraverso i proventi dei saldi di luglio, ovvero ricorrendo ad un prestito presso una Banca. In realtà, i saldi di luglio non forniscono margini talmente ampi per coprire i costi della richiesta ristrutturazione e rispetto al paventato aumento di linea con la Banca non è possibile in assoluto prendere in considerazione tale soluzione. L'affiliante può impormi queste modifiche strutturali del negozio a metà contratto, solo perché ha deciso di modificare l'immagine della rete?

**R:**

**I** contratti di franchising sono per loro natura destinati a produrre effetti continuativi entro i termini previsti dal contratto stesso, non esaurendosi in una singola operazione di approntamento di un punto vendita, ma realizzando una collaborazione continuata tra affiliante e affiliato e, quindi, nell'ambito di tali rapporti continuativi l'esigenza di migliorare la competitività di una rete e la sua immagine agli occhi del pubblico può richiedere anche modifiche strutturali dei punti vendita.

Tuttavia, bisogna tenere presente che il sistema di distribuzione decentralizzato ed uniforme che si realizza

## Il nostro esperto risponde

attraverso i contratti di affiliazione commerciale dovrà comunque rimanere in vita per "una durata minima sufficiente all'ammortamento dell'investimento e comunque non inferiore a tre anni", come previsto dall'art. 3, num. 3, L. 129/2004, sul franchising, per cui anche tali modifiche strutturali in corso di contratto devono in primo luogo essere ammortizzate nel restante periodo di vigenza del contratto.

Infatti, tali modifiche strutturali, ove eccedano l'esigenza di ordinaria manutenzione dei locali, non possono che essere considerate come nuovi investimenti, nel quadro di un rapporto caratterizzato anche da una serie di investimenti a carattere ciclico gravanti sull'affiliato, onde consentirgli di implementare la visibilità e la redditività della propria attività in franchising.

A tal proposito è bene ricordare che sull'affiliante grava il preciso obbligo di indicare, ai sensi dell'art. 3, num. 4, lett. a), L. 129/2004, "l'ammontare degli investimenti e delle eventuali spese di ingresso che l'affiliato deve sostenere prima dell'inizio dell'attività".

D'altra parte, è utile precisare, ai fini dell'analisi del caso di specie, che l'espressa indicazione dell'art. 3 L. 129/2004, già richiamato, non può riferirsi solo agli investimenti iniziali ma dovrà comprendere tutti gli investimenti effettuati nel periodo contrattuale per il quale sono stati indicati.

Nel caso posto dal quesito è da sottolineare come le ristrutturazioni attinenti a ritinte e riconfigu-

razione delle vetrine possano considerarsi a tutti gli effetti investimenti ed, in quanto tali, devono essere necessariamente specificati nel testo del contratto dall'affiliante.

Infatti, laddove l'onere di specificazione degli investimenti fosse stato adempiuto dall'affiliante in modo ampio, indicando una somma che sia più ampia degli investimenti iniziali e che, quindi, possa essere considerata come una prospettazione all'affiliato di maggiori investimenti da realizzare in corso di contratto e le opere di ristrutturazione che sono state richieste rientrino in questa maggior somma non ancora utilizzata per gli investimenti iniziali la richiesta di ritinte e riconfigurazione dovrebbe essere necessariamente accolta dall'affiliato, attraverso l'avvio dell'esecuzione dei lavori, che altrimenti si renderebbe inadempiente.

Viceversa, se il volume di investimenti indicati in contratto fosse stato strettamente corrispondente a quelli iniziali, l'affiliato potrebbe, proprio in forza dell'art. 3 L. 129/2004, contestare all'affiliante la mancata indicazione tra gli investimenti di questi maggiori esborsi per la ristrutturazione e deciderne l'effettuazione al limite con apporti finanziari temporanei dell'affiliante, attraverso deduzioni di royalties, maggiori sconti sull'approvvigionamento, etc.

 © RIPRODUZIONE VIETATA

**Dott.ssa Deborah Licia Musto**

Studio Legale Grassi