

ISSN 1127-8579

Pubblicato dal 12/06/2013

All'indirizzo <http://www.diritto.it/docs/35146-tribunale-di-ferrara-sent-n-238-del-14-3-13-in-materia-di-franchising>

Autori:

Tribunale di Ferrara Sent. n. 238 del 14-3-13, in materia di franchising

Tribunale di Ferrara Sent. n. 238 del 14-3-13, in materia di franchising

REPUBBLICA ITALIANA

In nome del popolo italiano

Il Tribunale di Ferrara

Sezione Civile

SENTENZA EX ART. 281 SEXIES C.P.C.

a far parte integrante del verbale di udienza del 14 marzo 2013

nella causa di primo grado iscritta al n. 3792 del Ruolo Generale degli affari contenziosi per l'anno 2009, riunita alla causa di primo grado iscritta al n. 4975 del Ruolo Generale degli affari contenziosi per l'anno 2009

entrambe promosse da

rappresentato e difeso dall'Avvocato Giovanni Adamo, con domicilio eletto nello studio dell , come da mandati a margine della citazione introduttiva di ciascun giudizio

ATTORE e OPPONENTE

contro

, in persona del legale rappresentante *pro tempore*, rappresentata e

difesa dall' con domicilio eletto nel suo come da mandato a
margine della comparsa di costituzione e risposta (per il procedimento N.R.G.
3792/2009) e a margine del ricorso per decreto ingiuntivo (per il procedimento
N.R.G. 4975/2009)

CONVENUTO e OPPOSTO

FATTO E DIRITTO

Richiamati, quanto al fatto e allo svolgimento del processo, tutti gli atti e i verbali
di causa, sulle conclusioni assunte dalle parti all'udienza del 14 marzo 2013,
all'esito della discussione orale ex art. 281 sexies c.p.c., si osserva quanta segue.

Tra le parti in lite è intercorso un rapporto di affiliazione commerciale (c.d.
franchising) disciplinato dalle clausole contenute nel contratto sottoscritto in data
15/2/2008 (in atti sub doc. n. 1 fasc. attoreo).

Entrambi i contraenti lamentano reciproci gravi inadempimenti contrattuali, che
hanno indotto sia il *franchisor* che il *franchisee* ad agire per la risoluzione del
rapporto.

In particolare, ha addebitato alla controparte l'omesso versamento di
somme dovute per merce consegnata e non resa (€ 19.728,37) e per *royalties*
concordate sul venduto (€ 4.628,23): avvalendosi della clausola risolutiva
espressa di cui all'art. 11 del contratto in questione, ha, dunque, agito
in via monitoria per il pagamento del debito maturato dal (€ 24.356,60)

detratti gli acconti versati (€ 18.883,55) ed aggiunta la penale contrattuale (€ 15.000,00) di cui all'art. 12 del contratto stesso, ottenendo, così, in data 23/7/2009, l'emissione del decreto ingiuntivo n. 1628/2009 per l'importo complessivo capitale di € 20.523,05, oltre interessi e spese di procedura.

Quasi contestualmente all'emissione del predetto titolo monitorio, poi ritualmente e tempestivamente opposto nel procedimento N.R.G. 4975/2009, il ha notificato alla controparte (in data 21/7/2009) la citazione introduttiva del giudizio N.R.G. 3792/2009 nel quale ha chiesto dichiararsi (a) la risoluzione del contratto ch franchising del 15/2/2008 per grave inadempimento di ovvero, in progressivo subordine, (b) l'annullamento del contratto di franchising per false informazioni del *fanchisor* ex art. 8 L. n. 129/2004 ovvero per dolo ex artt. 1439, 1440 c.c. e/o per errore determinante del *franchisee* ex art. 1427 c.c., ovvero, ancora, (c) la nullità del contratto di franchising ex art. 9 L n. 192/1998 per abuso di dipendenza economica realizzata a mezzo degli artt. 4 e 5 del contratto stesso nonché per imposizione di un prezzo minimo di rivendita dei prodotti forniti dal *fanchisor* in violazione del principio comunitario di libera concorrenza (art. 81 Trattato CE), il tutto con condanna di al risarcimento dei danni di natura contrattuale e/o extracontrattuale cagionati, danni stimati in complessive € 58.000,00 per il solo danno emergente (di cui € 32.400,00 per spese di contributo di affiliazione e € 25.600,00 per spese di *start up* del punto vendita), oltre al lucro cessante da quantificarsi in via equitativa.

Si è tempestivamente costituita in entrambi i procedimenti introdotti dalle due citazioni di controparte, contestando, nel merito, tutto quanto *ex adverso* sostenuto e preteso (ivi compresa, sia pure in modo estremamente generico, la quantificazione dei danni lamentati dal) e svolgendo comunque, e preliminarmente, l'eccezione pregiudiziale di incompetenza funzionale per materia del Tribunale di Ferrara in favore della Corte di Appello di Bologna in ragione della ritenuta riconducibilità delle domande attoree alla violazione dell'art.

33 L. n. 287 del 1990.

I procedimenti in esame sono stati riuniti con provvedimento del 30/9/2010 e sono stati istruiti con produzioni documentali, interrogatorio formale del legale rappresentante di ed escussione di alcuni testi.

All'udienza del 14/3/2013 si è proceduto alla precisazione delle conclusioni e alla discussione della causa ex art. 281 sexies c.p.c.

Prima di procedere all'esame del merito della complessiva vertenza occorre dare atto della infondatezza dell'eccezione pregiudiziale di incompetenza per materia sollevata dalla difesa della ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 33 L. n. 287/1990, posto che in nessun caso la difesa del ha fondato le proprie argomentazioni sulla normativa antitrust sopra citata, trovando riferimento nella diversa disciplina di cui all'art. 9 della L. n. 192/1998 la domanda (subordinata) di declaratoria di nullità del contratto per c.d. abuso di dipendenza economica, consistente, nella prospettazione attoree, in una particolare (ed illegittima) regolamentazione negoziale del rapporto di *franchising* a tutto vantaggio degli interessi del *franchisor* e con riversamento sul solo *franchisee* del complessivo

rischio commerciale dell'operazione.

Tanto premesso e ritenuta, dunque, correttamente radicata la controversia in esame dinanzi al Tribunale di Ferrara, in merito alle (plurime) domande di parte attrice, Si osserva quanto segue.

Com'è noto, con il contratto di affiliazione commerciale (o *franchising*) un produttore o rivenditore di beni od offerente di servizi (*franchisor*), al fine di allargare il proprio giro commerciale e di aumentare le proprie capacità di penetrazione nel mercato creando una rete di distribuzione senza dover intervenire direttamente nelle realtà locali — concede, verso corrispettivo, di entrare a far parte della propria catena di produzione o rivendita di beni o di offerta di servizi ad un autonomo ed indipendente distributore (*franchisee*), che, dal canto suo, con l'utilizzare il marchio del *franchisor* e nel giovarsi del suo prestigio, ha modo di intraprendere un'attività commerciale e di inserirsi nel mercato con riduzione del rischio (la fattispecie negoziale in esame è stata ricostruita in questi termini da Cass. n. 647/2007).

Come correttamente evidenziato dalla difesa di parte attrice, le intrinseche caratteristiche commerciali del *franchising* comportano, dunque, che l'Affiliante non sia un mero concedente del marchio ma risponda della "progettazione" della rete di affiliazione nel suo complesso così come, e soprattutto, del "funzionamento" di tale organizzazione, con particolare riguardo alle attività di formazione, assistenza, aggiornamento, pubblicità, diffusione del marchio, cura dell'immagine e dell'accreditamento sul mercato.

Ebbene, nel caso di specie, svariate sono le doglianze che l'attore muove alla

parte convenuta con riguardo alla violazione degli obblighi che scaturiscono dal contratto di affiliazione commerciale.

La prima delle contestazioni avanzate del riguarda, nello specifico, l'assoluta inadeguatezza dell'assistenza ricevuta sin dal momento dello *start-up* del suo punto vendita, in diretta violazione dell'art. 3 del contratto stesso, clausola che, sul presupposto dell'esistenza di un adeguato ed indispensabile *know-how* del *franchisor*, prevedeva l'impegno dell'Affiliante alla assistenza dell'Affiliato "per tutta la durata del ... contratto ... nella soluzione dei problemi connessi alla gestione dell'esercizio al fine di consentirgli di condurlo agli stessi livelli di servizio e di immagine che caratterizzano gli analoghi punti vendita direttamente gestiti dall'Affiliante", assistenza che doveva concretivarsi, nello specifico, "nella consulenza commerciale e tecnica con proprio personale specializzato, oltre che nelle fasi precedenti e seguenti l'inaugurazione del punto vendita, anche per tutta la durata del ...contratto", nonché "nell'aggiornamento professionale del personale dell'Affiliato per quanto attiene alle tecniche del servizio e agli sviluppi operativi che l'Affiliante dovesse mettere a punto di volta in volta".

La parte convenuta, gravata dell'onere di dimostrare compiutamente il proprio esatto adempimento in base alle ordinarie regole di riparto dell'onere probatorio, come declinate dalla Cassazione sin dalla nota pronuncia a Sezioni Unite n.13533/2001, non ha, invero, offerto in giudizio alcuna prova minimamente convincente di una assistenza assidua ed efficace, rispettosa della diligenza professionale doverosa per l'Affiliante nei confronti di un Affiliato che, secondo le rassicurazioni fornite dalla stessa sul proprio sito web (cfr. doc. n. 2 fasc.

attoreo, pag. 2), ben poteva essere anche del tutto sprovvisto di esperienza imprenditoriale.

In merito, si osserva che lo stesso legale rappresentante di ha pacificamente ammesso in sede di interrogatorio formale che al non fu fornito alcun *"manuale operativo"* in grado di renderlo concretamente ed effettivamente parte del *know-how* circostanza, del resto, confermata anche dal teste , collaboratore estemo di addetto al marketing, il quale ha spiegato che il predetto «manuale operativo» non fu mai consegnato proprio perché *"non esisteva e non esiste"*(cfr. dichiarazioni rese dal teste a verbale di udienza del 13/4/2011).

A cio Si aggiunga, quale ulteriore dimostrazione della gravità dell'inadempimento imputabile all'odierna convenuta sotto il profflo della (omessa) doverosa assistenza da prestarsi all'Affiliante, la comprovata assenza di qualsivoglia rappresentante di all'inaugurazione del punto vendita del secondo quanto riferito dallo stesso teste .

Il teste dipendente che ha affiancato il sin dall'apertura del negozio, ha inoltre riferito ulteriori specifiche circostanze che comprovano in maniera eclatante l'inadeguatezza della condotta di nell'assolvimento dei suoi impegni contrattuali essenziali: *"per l'allestimento iniziale fatto da ha dichiarato il teste - ricordo che un espositore crollato addosso ad un cliente, il parquet si sollevò da terra ostruendo l'apertura della porta, tanto che abbiamo dovuto togliere i pennelli; abbiamo dovuto togliere i battiscopa perché il parquet si sollevò in più punti"*, problema, quest'ultimo, confermato anche dal teste allestitore dei punti vendita di il quale ha ammesso che in effetti *"ci*

furono problemi col parquet del negozio" (cfr. dichiarazioni rese a verbale di udienza del 13/4/2011 cit.). "Insomma - ha proseguito il teste l'allestimento iniziale mi sembrò fatto veramente male. ... il ha dovuto provvedere ben presto a rimettere mano ai lavori fatti da , in particolare, il ha dovuto ricomprare degli espositori perché quelli forniti da erano instabili e poco capienti" (cfr. dichiarazioni rese a verbale di udienza del 13/4/2011 cit.).

Altra consistente dogliananza del riguarda poi la violazione dell'art. 4 del contratto di *franchising*, in virtù del quale *"Per tutta la durata del presente contratto, l'Affiliante farà quanto possibile per fornire in conto vendita all'Affiliato, direttamente o per il tramite di fornitori prescelti dall'Affiliante e/o con lo stesso convenzionati, tutti i prodotti inclusi nel proprio assortimento...L'Affiliato si obbliga all'approvvigionamento dei prodotti dell'Affiliante in quantitativi corrispondenti al fabbisogno dell'esercizio.....Le forniture saranno effettuate nei limiti della disponibilità dei singoli prodotti..."*.

In relazione a tale specifico rilievo, oltremodo significative sono le parole del teste *"ricordo che c'era pochissima roba col marchio ricordo molto bene che il si lamentava del forte disservizio in merito al riassortimento dei prodotti... il si lamentava di non avere assortimento della merce più richiesta dalla clientela.....il richiedeva ripetutamente maglieria di ultimo modello ma le forniture ricevute sembravano essere rimanenze di magazzino da rivendere...pia di una volta ricordo che ci confermava avere la merce richiesta da inviarci ma ciò non avveniva"* (cfr. dichiarazioni a

verbale di udienza del 13/4/2011 cit.).

La testimonianza del , precisa e puntuale, dimostra tutta la sua attendibilità alla luce del corposo materiale probatorio documentale offerto in valutazione dalla difesa di parte attrice/oppONENTE, da cui risulta evidente quanto fossero ripetute ed insistenti, in modi che esorbitano la normale e fisiologica dialettica tra Affiliante e Affiliato, le rimostranze fatte pervenire dal alla a causa della inadeguatezza e della incompletezza dei riferimenti del materiale da commercializzare (cfr., in particolare, gli scambi di messaggi di posta elettronica prodotti sub doc. nn. 4-9 fasc. attoreo), documentazione che smentisce *ictu oculi* la testimonianza, sul punto qui in esame invero assai generica e superficiale, del teste .

Alla luce delle risultanze istruttorie richiamate, dunque, può dirsi pienamente fondata la dogianza attorea relativa alla carenza e/o comunque inadeguatezza non episodica dell'assortimento da parte di tenuto conto che la difesa di parte convenuta non ha offerto in merito elementi convincenti e decisivi in senso contrario e considerato, peraltro, che secondo le ordinarie regole di riparto dell'onere della prova (cfr. Cass. S.U. n. 13533/2001 cit.), incombeva proprio sulla convenuta, a fronte dell'allegazione dello specifico inadempimento da parte dell'attore, dare dimostrazione di aver adempiuto con diligenza ed esattezza agli obblighi negoziali previsti dall'art. 4 del contratto in oggetto.

Ulteriori doglianze attoree hanno, infine, riguardato anche l'inidoneità della sponsorizzazione del marchio da parte dell'Affiliante così come l'inadeguatezza della specifica formazione professionale che il doveva ricevere per essere messo in grado di svolgere un'attività non solo di per sé stessa articolata e complessa ma anche connotata da una particolare assunzione di rischi (che, invero, proprio il contratto di affiliazione doveva contribuire a contenere).

Sul punto è sufficiente qui evidenziare che lo stesso legale rappresentante di in sede di interrogatorio formale è stato in grado di riferire specificamente solo della partecipazione alla manifestazione fieristica che si svolge annualmente a Modena, evento che, di per sé solo, non pare obiettivamente sufficiente a configurare come adeguata la pubblicizzazione del marchio al livello nazionale.

D'altro canto, anche per ciò che concerne la formazione professionale del il teste ha riferito in maniera del tutto generica e laconica della partecipazione dell'Affiliato ad un corso presso il punto vendita principale di *"seguito da un addetto"*, rimanendo in tal modo del tutto sconosciute agli atti circostanze oltremodo decisive al fini che qui interessano, quale la durata del corso stesso, il suo oggetto specifico e soprattutto il concreto livello di approfondimento.

Peraltro, a definitiva smentita dell'immagine di un Affiliante provvisto del necessario bagaglio di conoscenze e pronto a fornire all'Affiliato una continua ed efficiente assistenza e formazione, assicurando la complessiva redditività della rete degli affiliati e la riduzione del rischio (Cass. 15 gennaio 2007, n. 647, cit.), non può non considerarsi lo stesso dato oggettivo, pacificamente emerso in atti, delle molteplici gravi difficoltà incontrate da plurimi esercizi di Affiliati: il legale rappresentante di in sede di interrogatorio formale ha ammesso la chiusura dei punti vendita di Pomezia e di Alba, riferendo altresì di una situazione di particolare difficoltà per quell' di Monza, Rivarolo e San Giovanni, dati che gettano un'ombra consistente sulla credibilità e sulla serietà imprenditoriale complessiva dell'Affiliante, specie se valutati unitamente alle ulteriori circostanze riferite da parte attrice nella nota difensiva conclusiva depositata il 6/3/2013, secondo cui, allo stato attuale, la quasi totalità degli Affiliati risulta aver agito giudizialmente per danni contro (circostanza non smentita dalla difesa di parte convenuta).

Gli elementi istruttori esaminati comprovano che, anche nel caso qui in esame, come in quello esaminato da altro giudice del Tribunale di Ferrara nel precedente richiamato dall'attore nelle proprie note conclusive (cfr. Trib. Ferrara n. 276/2012), *"per le lacune e l'insufficienza del know how, dimostrata nelle manchevolezze della fornitura, della formazione, dell'assistenza ... è stata vanificata la finalità, perseguita dai contraenti, la causa concreta del contratto, ovvero l'inserimento dell'affiliato in una rete collaudata e radicata sul mercato,*

che beneficia delle conoscenze tecniche e del marchio dell'affiliante, in un quadro di costante e proficua cooperazione": i plurimi gravi inadempimenti di parte convenuta sono certamente antecedenti rispetto a quelli che la stessa ha allegato a sostegno delle proprie pretese economiche vantate in fase monitoria erivestono un peso obiettivamente preminente, in quanto investono in radice la stessa operazione negoziale congegnata dai contraenti e ne compromettono la funzione economica e pratica.

La principale domanda attorea di risoluzione del contratto di *franchising* per grave inadempimento contrattuale di , dunque, ampiamente fondata e va, pertanto, accolta.

Tale pronuncia, da un lato, assorbe tutte le ulteriori questioni e domande (di annullamento e nullità del contratto) svolte dalla parte attrice in via meramente subordinata, e, dall'altro, travolge qualsivoglia pretesa economica avanzata da in via monitoria per il pagamento di somme aventi titolo nel contratto ovvero fondate sul presupposto dell'avverso inadempimento, inducendo così alla formale revoca del decreto ingiuntivo n. 1628/2009.

Parte attrice lamenta danni economici in diretta dipendenza del grave inadempimento contrattuale di controparte, danni descritti ai paragrafi V e E dei propri atti introduttivi.

Documentale, sotto il profilo del danno emergente, l'esborso del contributo di
affiliazione di cui all'art. 13 del contratto sostenuto dal per complessivi
€ 32.400,00, somma destinata a coprire *"le spese di impianto del rapporto"* che,
alla luce della violazione degli impegni negoziali da parte dell'Affiliante e della
conseguente risoluzione del contratto per causa imputabile ad costituisce
una diminuzione patrimoniale meritevole di integrale ristoro: rivalutato all'attualità
a mezzo dell'indice Istat 1,083 del luglio 2009 (epoca della domanda), il danno
emergente in questione è liquidabile in complessive € 35.090,00.

L'attore lamenta, inoltre, di aver sostenuto ingenti spese *"per la corretta
esecuzione del contratto e per lo start-up del punto vendita (impianto elettrico,
canone di affitto per 9 mesi)"*, esborsi di cui in atti vi è prova documentale sino
all'importo complessivo di € 16.800,00 (cfr. allegato c) alla memoria ex art. 183,
6° comma n. 2 c.p.c. Aw. Adamo depositata il 22/3/2010, in cui sono prodotte 10
fatture quietanzate, dell'importo di € 1.560,00 l'una, relative al canone di affitto
pagato dal per il proprio punto vendita e una fattura quietanzata, la n.
21/2008 di € 1.200,00, relativa alla manutenzione straordinaria dell'impianto
elettrico del punto vendita), somma che, rivalutata all'attualità mediante l'indice
Istat 1,083 del luglio 2009, è ad oggi pari a € 18.195,00.

Il complessivo danno emergente patito dal in ragione dell'inadempimento
contrattuale di controparte è, dunque, ad oggi pari a complessive € 53.285,00,

somma che la convenuta è, pertanto, condanna a corrispondere alla controparte a titolo risarcitorio.

Oltre a tale importo spetta certamente all'attore (in quanto espressamente richiesto) il risarcimento del danno conseguente al ritardo con cui ottiene quanto di sua spettanza, pregiudizio che, in applicazione dei principi delle S.U. Del 1995 n. 1712, 6 liquidabile in via equitativa sotto forma di interessi tasso legale da computarsi, però, non già sul capitale rivalutato ma bensì sulla somma base via via rivalutata anno per anno secondo gli indici Istat annuali dalla domanda (trattandosi di responsabilità contrattuale — cfr. Cass. n. 9338/2009) sino alla liquidazione attuale.

Nel caso di specie, devalutando con l'indice Istat 1,083 del luglio 2009 (epoca della domanda) il risarcimento sopra liquidato, si ottiene un importo pari a € 49.200,00; su tale somma, via via rivalutata anno per anno secondo gli indici Istat annuali sino alla liquidazione attuale, andranno quindi calcolati gli interessi al tasso legale dal 27/7/2009 ai fini del risarcimento del lucro cessante.

Sempre sotto il profilo dei pregiudizi economici patiti in ragione dei fatti di causa l'attore ha infine lamentato la perdita *"dell'utile che ... avrebbe ottenuto se il contratto avesse avuto regolare esecuzione per la durata prevista"*, pregiudizio di cui, tuttavia, non è stata offerta alcuna prova concreta in atti né è stato offerto

alcun elemento utile ad una liquidazione anche solo equitativa del danno lamentato, essendosi la difesa attorea limitata ad un richiamo alla *"redditività media dell'investimento effettuato"* talmente generico ed evanescente da non consentire alcuna precisa determinazione sul punto.

Venendo, dunque, alla regolamentazione delle spese di lite, le stesse seguono la soccombenza e sono, pertanto, poste integralmente a carico di .

In merito alla liquidazione delle predette spese, è noto che l'art. 41 del D.M. 20 luglio 2012, n. 140 (di attuazione dell'art. 9 del D.L. 1/2012 conv. con mod. in L n. 27/2012), entrato in vigore il 23 agosto 2012, prevede espressamente che le disposizioni introduttive dei nuovi criteri di liquidazione giudiziale, a seguito della definitiva abrogazione del sistema tariffario prima vigente, devono trovare applicazione alle *"liquidazioni successive alla sua entrata in vigore"*.

Ciò significa che, benché l'attività professionale svolta dal difensore sia iniziata sotto il vigore del vecchio sistema tariffario, la liquidazione del credito relativo alla predetta attività non può che essere fatta - tenuto conto dell'espresso disposto normativo di cui all'art. 41 cit. e della natura unitaria e non parcellizzabile dell'attività stessa — sulla base dei parametri e dei criteri legali attualmente vigenti, essendo proprio questo il momento in cui, avuto compimento il mandato difensivo, è divenuto esigibile il relativo credito professionale.

Va segnalato, peraltro, che con la pronuncia n. 17406/2012 la stessa Corte di

Cassazione a Sezioni Unite ha avallato la suddetta interpretazione normativa, chiarendo che l'art. 41 del citato D.M. 140/2012 (secondo cui *"Le liquidazioni di cui, al ... decreto si applicano alle liquidazioni successive alla sua entrata in vigore"*) va letto nel senso che i nuovi parametri sono da applicare ogni qualvolta la liquidazione giudiziale che interviene in un momento successivo alla data di entrata in vigore del decreto si riferisca al compenso spettante ad un professionista che a quella data non abbia ancora completato la propria prestazione professionale, ancorchè tale prestazione abbia avuto inizio e si sia in parte svolta in epoca precedente, quando erano ancora in vigore le tariffe professionali abrogate, rimanendo queste ultime ancora applicabili (solo) qualora la prestazione professionale di cui si tratta si sia completamente esaurita sotto il loro vigore.

Pertanto, vista il D.M. n. 140/2012, considerato come scaglione di riferimento quello da € 50.001,00 a € 100.000,00 e tenuto conto della difficoltà della complessiva vertenza, si liquidano, per fasi, le somme di seguito specificate: € 3.500,00 per la fase di studio, € 2.000,00 per la fase introduttiva, 3.000,00 per la fase istruttoria, € 3.000,00 per la fase decisoria, e, quindi, complessivamente un importo pari a € 11.000,00 a titolo di compenso professionale, € 1.000,00 per spese, oltre accessori di legge.

Quanto, infine, alla domanda ex art. 96 c.p.c. svolta dalla difesa del con particolare riguardo all'azione monitoria intentata dalla controparte, non si ritengono sussistenti i presupposti soggettivi ed oggettivi per configurare a carico della convenuta gli estremi di una responsabilità processuale aggravata: la

domanda in esame va, dunque, respinta.

P.Q.M.

definitivamente decidendo sulle cause riunite N.R.G. 3792/2009 e N.R.G. 4975/2009, ogni diversa domanda ed eccezione disattesa e respinta:

1. Dichiara risolto per grave inadempimento imputabile a il contratto di *franchising* sottoscritto tra le parti il 15/2/2008, e, per l'effetto:
2. CONDANNA a corrispondere a somma capitale di 53.285,00 a titolo di risarcimento del danno emergente, oltre interessi al tasso legale da corrispondere a far data dal 27/7/2009 sulla somma base di € 49.200,00 via via rivalutata annualmente secondo gli indici Istat annuali sino alla liquidazione attuale, ai fini del risarcimento del lucro cessante;
3. REVOCA il decreto ingiuntivo n. 1628/2009;
4. CONDANNA a rifondere a le spese di lite, che liquida, per fasi ex D.M. 140/2012, in complessive € 11.000,00 a titolo di compenso professionale, € 1.000,00 per spese, oltre accessori di legge;
5. RIGETTA la domanda ex art. 96 c.p.c. proposta da in quanto infondata.

Ferrara, 14 marzo 2013.

Il Giudice

dott.ssa Sonia Porreca