

Indennità di fine rapporto nel contratto di distribuzione in esclusiva del diritto svizzero

Nel diritto svizzero il contratto di distribuzione è un contratto *sui generis* non previsto dal codice delle obbligazioni (CO), con vari elementi tipici di altri tipi di contratto previsti dal CO, in particolare il contratto di agenzia. Il distributore assume stabilmente l'impegno di acquistare i prodotti del produttore e di rivenderli, in proprio nome e per proprio conto, per un periodo solitamente determinato (e prorogabile). Quando al distributore è assegnata una clientela o un territorio determinati, si tratta di un contratto di distribuzione in esclusiva. Il produttore ed il distributore sono organizzazioni indipendenti ed in particolare, non sono vincolati da un rapporto di lavoro.

Con il contratto di agenzia, invece, l'agente assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto del produttore, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata. L'agente è indipendente dal produttore, non è vincolato da rapporto di lavoro ma, a differenza del distributore, non si assume il rischio di acquistare i prodotti del produttore. L'agente ha diritto ad una provvigione per tutti gli affari che ha trattato o concluso durante il periodo di validità del contratto ed altresì per gli affari conclusi dal produttore, durante detto periodo, con clienti da lui procurati.

Quando il contratto d'agenzia cessa, in base all'art. 418u CO all'agente è dovuta un'indennità di clientela o di fine rapporto (1) se l'agente ha considerevolmente aumentato il numero di clienti del produttore (o, almeno, sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti), (2) se questi ne continua a trarre notevole profitto anche dopo lo scioglimento del contratto e (3) se il pagamento di tale indennità è equa. L'indennità non può superare il guadagno annuo netto dell'agente risultante dal contratto e calcolato secondo la media degli ultimi cinque anni o della durata contrattuale effettiva, se questa è più breve. L'indennità non è dovuta se il contratto è stato sciolto per una causa imputabile all'agente. Secondo il Tribunale Federale Svizzero, quest'indennità non è una remunerazione supplementare per le prestazioni fornite dall'agente durante il rapporto contrattuale, ma una compensazione del valore commerciale del quale il produttore continua ad approfittare dopo la fine del rapporto contrattuale.

Da sempre ci si è chiesti se il distributore avesse diritto all'indennità di fine rapporto. Secondo la prassi del Tribunale Federale Svizzero, che durava da quasi 50 anni, non era così: il distributore aveva diritto a tale indennità soltanto se era stata pattuita contrattualmente. In Svizzera molti produttori preferivano il contratto di distribuzione al contratto d'agenzia proprio per evitare l'indennità di fine rapporto, spesso confermando *expressis verbis* nel contratto che tale indennità non era dovuta.

In una decisione del 22 maggio 2008, il Tribunale Federale ha cambiato la sua prassi, recependo la critica della dottrina, e ha dichiarato applicabile per analogia l'indennità di fine rapporto previsto dall'articolo 418u CO anche al contratto di distribuzione in esclusiva, qualora siano soddisfatte certe condizioni, perché il distributore aiuta il produttore a sviluppare la notorietà del suo marchio. Essenzialmente, il distributore deve essere fortemente integrato nell'organizzazione di distribuzione del produttore, come avviene per l'agente, con un'indipendenza economica limitata, a diffe-

renza di quella giuridica. Nel caso specifico questa condizione era soddisfatta, perché il distributore aveva assunto contrattualmente l'obbligo di acquistare annualmente un minimo di merci dal produttore; di accettare modifiche del prezzo e delle condizioni di consegna delle merci; di eseguire studi di mercato; di promuovere le merci nel territorio con un *budget* minimo annuale, i punti vendita e la strategia di *marketing* concordati preventivamente con il produttore; di mantenere uno *stock* minimo di merci, per garantire agli acquirenti una continuità nella disponibilità e nella fruibilità delle stesse; di fornire al produttore mensilmente informazioni dettagliate sulle merci vendute nei vari punti vendita e sulle attività della concorrenza; di mostrare al produttore i propri libri e registri; di fornire al produttore periodicamente i nomi e gli indirizzi dei clienti. Ovviamente devono essere soddisfatte anche le tre condizioni summenzionate per il pagamento dell'indennità di fine rapporto all'agente.

Molti contratti di distribuzione in esclusiva soddisfano queste condizioni, per cui d'ora in poi molti distributori avranno diritto ad un'indennità di fine rapporto, se al contratto è applicabile il diritto svizzero. Sempre in analogia al contratto d'agenzia, d'ora in poi anche per il contratto di distribuzione in esclusiva il diritto del distributore a percepire tale indennità non è derogabile contrattualmente.

calderan@altenburger.ch