



IL CONTRATTO DI AGENZIA IN BRASILE

di Lucia Bressan

Il Brasile è spesso al centro dell'interesse della *business community* e rappresenta un'interessante - quanto difficile - sfida per le aziende che intendono coglierne le potenzialità di sviluppo ed internazionalizzazione.

Nonostante il Paese stia uscendo solo nel corso del 2019 da un recente periodo di crisi economica, mantiene infatti una forte attrattiva per le aziende italiane (soprattutto per i settori della meccanica industriale e della chimica), tanto da essere il secondo più importante mercato di destinazione per l'export italiano nell'America centro-meridionale (fonte SACE).

Caratteristiche essenziali dell'agenzia in Brasile

Ad esclusione delle aziende che intendono operare in Brasile attraverso una presenza diretta (ad es. con la costituzione di una *subsidiary*, una *branch*, una *joint venture*, ecc.), la nostra esperienza evidenzia che la maggior parte delle aziende preferisce attuare una **presenza indiretta**, attraverso forme di cooperazione con operatori locali, impostando così dei rapporti internazionali di intermediazione commerciale.

In questa sede, cogliamo l'occasione per esaminare brevemente le caratteristiche principali e le peculiarità del contratto di agenzia, così come disciplinato dalla legge del Brasile.

L'ordinamento brasiliano (con gli articoli 710-721 del *Codigo Civil* e con la legge Federale no. 4.886 del 1965) definisce l'agente di commercio in modo generico, comprendendo qualsivoglia soggetto - persona fisica o persona giuridica, appositamente costituita - che svolga in modo **indipendente** il ruolo di **intermediario, promuovendo la vendita di prodotti** e, in generale, con l'intento di **espandere il business** del preponente. L'attività deve essere svolta **in nome e per conto del preponente, in modo continuativo** ed a fronte di un corrispettivo (in linea generale, attraverso la **provvigione**). Oltre a ciò, dal punto di vista soggettivo, l'agente deve risultare iscritto presso l'ente regionale di categoria, competente per territorio (il *Conselho Regional de Representates Comerciais*).

Conseguenze della mancata regolamentazione contrattuale

La legge brasiliana non impone requisiti di forma per la validità del contratto (principio della **libertà di forma**) e, dunque, il contratto si concluderà e sarà pienamente efficace anche a seguito di semplici **intese verbali** ovvero rilevate implicitamente, per **fatti concludenti**.

Nella pratica degli affari, questo ha ricadute molto rilevanti per l'azienda che intende approcciare il mercato brasiliano. Ed infatti, la nostra esperienza evidenzia che spesso, prevalendo l'aspetto operativo, proattivo e commerciale, molte aziende-preponenti avviano rapidamente il business nel Paese e, ritenendo di non assumere particolari vincoli nei confronti dell'agente, preferiscono non formalizzare il contratto e/o rinviare la disciplina di alcuni aspetti del rapporto in un secondo momento. Si tratta di una prassi altamente sconsigliabile.

In difetto di un'espressa e formale nonché univoca volontà delle parti di regolare gli aspetti del rapporto commerciale, l'ordinamento brasiliano impone che nel rapporto trovino **automatica applicazione norme particolarmente favorevoli** in capo all'agente. Questi, infatti, potrà vantare diritti e facoltà che l'azienda-preponente non aveva previsto e/o riteneva non applicarsi al rapporto contrattuale considerato.

In particolare, l'assenza di una chiara e precisa regolamentazione contrattuale potrebbe far sorgere in capo all'agente, a titolo esemplificativo, il diritto di:

- **esclusiva** per territorio, prodotti e/o clientela;
- percepire **provvigioni per tutti gli affari conclusi**, anche direttamente **dal preponente** nel mercato (anche attraverso piattaforme telematiche, *e-commerce* o altri canali di vendita);
- operare anche **al di fuori del territorio** assegnato;
- avvalersi di **sub-agenti** anche senza il previo gradimento del preponente;
- assumere rappresentanze per **prodotti in concorrenza** con quelli del preponente.





Norme di applicazione necessaria

Anche la contrattualizzazione del rapporto tra agente brasiliano e preponente straniero merita attenzione e, quindi, sconsigliamo il focus sulle normali prassi e consuetudini.

Questo perché alcune norme poste a tutela dell'agente sono caratterizzate da una particolare "forza" (le c.d. norme di applicazione necessaria) e diventano in ogni caso parte integrante del contratto, **a prescindere dalla diversa volontà delle parti** (espressa con accordi e/o clausole negoziali) ed anche in presenza di **scelta di legge straniera applicabile** al contratto.

In tal senso, l'azienda-preponente, con ritardo ed a proprio svantaggio:

- potrebbe scoprire di aver erroneamente confidato su prerogative e/o particolari garanzie di fatto inesistenti; ovvero
- potrebbe subire contestazioni (anche solo strumentali) da parte dell'agente in relazione a clausole rivelatesi nulle e dunque inefficaci o inesistenti.

Il rischio di rottura del rapporto e di contenzioso da eventuale diventa concreto!

Ulteriori punti di attenzione

Oltre a ciò, ed in linea generale, molta attenzione dovrà essere prestata nella definizione e descrizione degli obblighi delle parti, poiché in caso di disposizioni

particolarmente stringenti a vantaggio del preponente vi è il concreto rischio che il **giudice nazionale** possa **riqualificare il rapporto** alla luce delle norme in materia di rapporto di **lavoro dipendente**.

In tali ipotesi, l'azienda-preponente che confidava di aver una rete di agenti sul territorio (attenzione: il Brasile è grande quanto l'Europa!) in realtà si troverà a fare i conti con una serie di lavoratori dipendenti, con tutte le implicazioni e conseguenze del caso.

Da ultimo, anche il profilo dell'**indennità di fine rapporto** deve essere preso in considerazione con particolare attenzione (sia a fini contabili - accantonamenti - che per opportune valutazioni strategiche). Sono, infatti, previste **diverse modalità di calcolo** dell'indennità a seconda dell'impostazione del rapporto (se a tempo determinato o indeterminato) che dovrà, in ogni caso, tenere conto dell'intera durata dell'attività dell'agente nei confronti dell'azienda-preponente, a prescindere dai contratti nel tempo succedutisi, siano stati o meno formalizzati.

Tutto ciò evidenzia chiaramente la necessità - per l'azienda che intende sviluppare il mercato brasiliano - di fare molta attenzione al tipo di rapporto che vorrà instaurare ed analizzare attentamente la normativa applicabile, così da pianificare attentamente e con **visione d'insieme** la propria strategia distributiva, valutando nel complesso tutti i rischi sottesi anche (e soprattutto) con riferimento ai rischi di natura legale.

Lucia Bressan, Avvocato specializzato in diritto del commercio internazionale e diritto internazionale applicato alle nuove tecnologie, autore di diverse pubblicazioni, svolge l'attività professionale tra Treviso e Parigi.

