

CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA



NEWSLETTER I SOCIETÁRIO

ÍNDICE

NEWSLETTER SOCIETÁRIO I JUNHO, 2016

I CÁLCULO DA INDEMNIZAÇÃO DE CLIENTELA: RENDIMENTO LÍQUIDO OU RENDIMENTO BRUTO	2
II LEGISLAÇÃO	4
III JURISPRUDÊNCIA	4

NEWSLETTER DIREITO SOCIETÁRIO

I CÁLCULO DA INDEMNIZAÇÃO DE CLIENTELA: RENDIMENTO LÍQUIDO OU RENDIMENTO BRUTO

A indemnização de clientela, prevista na Lei do Contrato de Agência (Decreto-Lei 178/86, de 3 de Julho, “Lei do Contrato de Agência”) como um dos efeitos possíveis da cessação do referido contrato, visa compensar o agente pela atividade por este desenvolvida ao longo da execução do contrato, assumindo a lei que o principal vai continuar a beneficiar, após a cessação do contrato de agência, da clientela angariada ou desenvolvida pelo agente.

Trata-se de uma figura *sui generis*, própria do modelo contratual implementado no ordenamento jurídico nacional pela Lei do Contrato de Agência, à semelhança de outros ordenamentos jurídicos da União Europeia, que surgiu para permitir um reforço da protecção do agente e que, tal como o próprio nome indica, se deve ao facto de o contrato de agência, pelo seu próprio funcionamento, acarretar um aumento da clientela para o principal, clientes esses que se manterão mesmo após a cessação do contrato.

A indemnização de clientela, não sendo uma indemnização por danos no sentido tradicional ou clássico, uma vez que não pressupõe propriamente a existência de um dano ou tampouco a sua medida, é cumulável com outras indemnizações a que haja potencialmente lugar, designadamente a indemnização por denúncia sem pré-aviso, ou sem pré-aviso suficiente, e a indemnização por incumprimento contratual.

O pagamento da indemnização de clientela aquando da cessação do contrato de agência não é, todavia, automático e requer o preenchimento cumulativo dos seguintes requisitos: que (i) o agente tenha angariado novos clientes para a outra parte ou tenha aumentado substancialmente o volume de negócios com a clientela já existente; (ii) o principal venha a beneficiar consideravelmente, após a cessação do contrato, da atividade desenvolvida pelo agente e; (iii) o agente deixe de receber qualquer retribuição por contratos negociados ou concluídos, após a cessação da agência, com os clientes angariados ou cujos negócios tenham sido aumentados.

A doutrina, embora com vozes discordantes (Fernando A. Ferreira Pinto, *Contratos de Distribuição - Da tutela do distribuidor integrado em face da cessação do vínculo*, Univ. Católica Editora, Lisboa, 2013, p. 724), e a jurisprudência, aceitam genericamente a aplicação da figura da indemnização de clientela a outros contratos de distribuição comercial, como o contrato de concessão, desde que estejam verificados os requisitos legalmente exigidos e acima descritos.

No que ao cálculo da indemnização de clientela diz respeito, não constituindo esta uma autêntica indemnização por danos, apenas releva para efeitos do seu reconhecimento e

cálculo o regime previsto na Lei do Contrato de Agência, e não o regime geral da obrigação de indemnizar.

Assim, de acordo com a referida lei, a indemnização de clientela deve ser fixada em termos equitativos, mas não pode exceder um valor equivalente a uma indemnização anual, calculada a partir da média anual das remunerações recebidas pelo agente durante os últimos cinco anos de vigência do contrato, ou tendo o contrato durado menos tempo, deverá atender-se à média do período em que esteve em vigor.

O cálculo da indemnização segundo critérios equitativos obriga a ponderar vários factores, nomeadamente, o tempo de vigência do contrato, toda a atividade desenvolvida pelo agente ou concessionário, o volume de clientes angariado e o investimento realizado.

Em relação à determinação do modo de cálculo da “média anual das remunerações recebidas”, a jurisprudência do Supremo Tribunal de Justiça tem-se pronunciado no sentido de que aquela deve ser aferida pelo lucro líquido do agente ou concessionário, tal como é afirmado pelo recente Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 12 de Maio de 2016 (Processo n.º 2470/08.0TVLSB.L1.S1).

O Supremo Tribunal de Justiça vem afirmar que a expressão “retribuição”, equivalente no agente ao ganho decorrente da sua atividade, no que aos contratos de concessão diz respeito, deve ser entendida como “rendimento auferido pelo concessionário no exercício da sua actividade comercial”, ou seja, o seu rendimento líquido, contrariando assim a pretensão do recorrente naquele processo que sustentava que “a contrapartida a considerar deveria ser formada pelo seu valor bruto, isto é, sem dedução de quaisquer despesas ou impostos suportados pelo concessionário”.

Contudo, não podemos deixar de salientar que há jurisprudência (Acórdãos do Supremo Tribunal de Justiça de 4 de Junho de 2009, processo n.º 99/05.TVLSB e de 15 de Maio de 2012, processo n.º 3170/2009) e doutrina (Fernando A. Ferreira Pinto, Contratos de Distribuição - Da tutela do distribuidor integrado em face da cessação do vínculo, Univ. Católica Editora, Lisboa, 2013, p. 664) que sustentam que a contrapartida a considerar deve ser formada pelo valor bruto dos rendimentos.

Entendem os defensores desta posição que o critério do lucro líquido é repellido pela natureza da indemnização de clientela, que, mais do que indemnizar danos, tem uma função de compensação dos proveitos de que o principal vai continuar a usufruir, após a cessação do contrato, e que são decorrência da atividade desenvolvida pelo agente ou concessionário.

Deste modo e em tom de conclusão, embora, no recente Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 12 de Maio de 2016, se afirme que “constitui orientação reiterada do STJ que a média anual das remunerações recebidas seja aferida pelo lucro líquido do concessionário”, tal posição não é unânime, nem na doutrina, nem na jurisprudência.

II LEGISLAÇÃO NACIONAL

Despacho n.º 6590/2016 - Diário da República n.º 97/2016, Série II DE 2016-05-19

Cria um Grupo de Trabalho para a resolução alternativa de litígios de consumo, que tem como missão avaliar e propor medidas que dinamizem a rede de arbitragem de consumo nacional e que promovam as condições para o equilíbrio e a sustentabilidade financeira dos centros de arbitragem de conflitos de consumo.

Decreto-Lei n.º 22/2016 - Diário da República n.º 107/2016, Série I de 2016-06-03

Transpõe parcialmente a Diretiva n.º 2013/50/UE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 22 de outubro de 2013, que altera a Diretiva n.º 2004/109/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, relativa à harmonização dos requisitos de transparência no que se refere às informações respeitantes aos emitentes cujos valores mobiliários estão admitidos à negociação num mercado regulamentado, a Diretiva n.º 2003/71/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, relativa ao prospeto a publicar em caso de oferta pública de valores mobiliários ou da sua admissão à negociação, e a Diretiva n.º 2007/14/CE, da Comissão, que estabelece as normas de execução de determinadas disposições da Diretiva n.º 2004/109/CE, e procede à vigésima sétima alteração ao Código dos Valores Mobiliários, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 486/99, de 13 de novembro.

Lei n.º 15/2016 - Diário da República n.º 115/2016, Série I de 2016-06-17

Reforça a proteção dos consumidores nos contratos de prestação de serviços de comunicações eletrónicas com período de fidelização (décima segunda alteração à Lei n.º 5/2004, de 10 de fevereiro, Lei das Comunicações Eletrónicas).

III JURISPRUDÊNCIA NACIONAL

Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 2016-05-12

Contrato de distribuição, resolução do negócio, incumprimento definitivo, interesse contratual positivo, indemnização de clientela, cálculo da indemnização, contrato de agência, analogia, obrigação de indemnizar, responsabilidade contratual

Nesta decisão, o Supremo Tribunal de Justiça vem afirmar que, pelo facto de o conteúdo concreto do contrato de concessão revelar a integração do concessionário na rede de distribuição da concedente, “com tudo o que isso implica e pressupõe em termos de colaboração entre as partes e de promoção dos bens distribuídos”, se justifica a aplicação analógica da Lei do Contrato de Agência, admitida pelo próprio preâmbulo deste diploma, pela doutrina em geral e pela jurisprudência reiterada do Supremo Tribunal de Justiça.

Tendo havido no caso concreto uma resolução infundada do contrato por parte do concedente, verificava-se uma situação de não cumprimento definitivo do contrato, ficando aquele obrigado a indemnizar o concessionário nos termos gerais da responsabilidade contratual, que incluem a indemnização pelos lucros cessantes (lucros que obteria se o contrato tivesse sido pontualmente cumprido até ao termo da sua vigência).

Para além disso, é cumulável com a indemnização acima mencionada a indemnização de clientela, relativamente à qual, por não constituir uma autêntica indemnização por danos, apenas releva para efeitos do seu reconhecimento e cálculo o regime previsto nos artigos 33.º e 34.º do Decreto-Lei n.º 178/86, de 03 de Julho, e não o regime geral da obrigação de indemnizar.

Relativamente ao cálculo da indemnização de clientela, o Supremo Tribunal de Justiça salienta que constitui orientação reiterada deste Tribunal que a média anual das remunerações recebidas seja aferida pelo lucro líquido do concessionário. O mesmo Tribunal parece não excluir, no entanto, a consideração de que investimentos realizados pelo concessionário sejam também suscetíveis de indemnização, ainda que nos termos gerais e não em sede de indemnização de clientela.

CONTACTOS

CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA & ASSOCIADOS, RL
Sociedade de Advogados de Responsabilidade Limitada

LISBOA

Praça Marquês de Pombal, 2 (e 1-8º) | 1250-160 Lisboa | Portugal
Tel. (351) 21 355 3800 | Fax (351) 21 353 2362
cuatrecasasportugal@cuatrecasas.com | www.cuatrecasas.com

PORTO

Avenida da Boavista, 3265 - 5.1 | 4100-137 Porto | Portugal
Tel. (351) 22 616 6920 | Fax (351) 22 616 6949
cuatrecasasporto@cuatrecasas.com | www.cuatrecasas.com

A presente Newsletter foi elaborada pela Cuatrecasas, Gonçalves Pereira & Associados, RL com fins exclusivamente informativos, não devendo ser entendida como forma de publicidade. A informação disponibilizada bem como as opiniões aqui expressas são de carácter geral e não substituem, em caso algum, o aconselhamento jurídico para a resolução de casos concretos, não assumindo a Cuatrecasas, Gonçalves Pereira & Associados, RL qualquer responsabilidade por danos que possam decorrer da utilização da referida informação. O acesso ao conteúdo desta Newsletter não implica a constituição de qualquer tipo de vínculo ou relação entre advogado e cliente ou a constituição de qualquer tipo de relação jurídica. A presente Newsletter é gratuita e a sua distribuição é de carácter reservado, encontrando-se vedada a sua reprodução ou circulação não expressamente autorizadas. Caso pretenda deixar de receber esta Newsletter, por favor envie um e-mail para o endereço cuatrecasasportugal@cuatrecasas.com.
