

## Decreto-Lei 178/86 de 3 de Julho

(Com as alterações introduzidas por DL n.º 118/93 de 13/04)

### SUMÁRIO

#### Regulamenta o contrato de agência ou representação comercial.

1.

Dispõem as partes no domínio contratual de uma ampla liberdade, que lhes permite estabelecer e conformar as relações jurídicas à medida dos seus interesses, criando, para o efeito, os instrumentos jurídicos adequados. A liberdade contratual revela-se um meio indispensável de autodisciplina, perante uma constante e acelerada evolução económico-social. Constitui, portanto, valioso factor de rejuvenescimento interno do sistema jurídico. A possibilidade de as partes celebrarem contratos atípicos faculta-lhes, assim, sintonizarem-se com as renovadas necessidades práticas, antecipando-se, muitas vezes, nessa tarefa ao legislador.

2.

O contrato de agência, ou de representação comercial, como é também conhecido, apesar da tipicidade social de há muito adquirida, tem sido utilizado, entre nós, como esquema negocial atípico. Os problemas que, entretanto, vêm ocorrendo e são patenteados pela jurisprudência postulam que, como tem acontecido noutros sistemas jurídicos, seja superada a inércia legislativa. O recente ingresso de Portugal na Comunidade Económica Europeia tornou mais imperativa e urgente a intervenção do legislador, face à indefinição existente, entre nós, sobre o regime deste contrato; consentir na omissão do dever de legislar poderia revelar-se significativamente gravoso para os legítimos interesses dos agentes que operam em território nacional.

3.

Numa perspectiva de história económica, pode dizer-se que a conveniência de uma eficaz distribuição dos produtos, acentuada, a partir de meados do século passado, pelo incremento da indústria, levou à superação do método tradicional de colocação dos bens no mercado.

A necessidade de procurar novos mercados e de desenvolver os existentes, em zonas distantes dos centros de produção, a fim de corresponder ao aumento de produtividade e de fomentar a expansão comercial aliada ao desenvolvimento do comércio externo, são factores que estão na base do progressivo apelo a colaboradores, auxiliares da empresa, mas com autonomia perante ela.

O recurso a pessoal da própria empresa, a trabalhadores ou empregados, a ela subordinados juridicamente por contratos de trabalho, além de se revelar cada vez menos eficaz, comportava elevados custos, designadamente de organização, e riscos para a empresa. Em vez de fazer deslocar trabalhadores a locais distantes da sua sede, ou de instalar aí filiais ou sucursais, passou-se a preferir que a empresa se servisse de pessoas estabelecidas nessas zonas, aproveitando a sua organização, as suas capacidades e a sua credibilidade junto do público local.

4.

Esta colaboração, ou «representação económica», começou por realizar-se, de forma mais significativa, e em época mais recuada, através do contrato de comissão. Entretanto, múltiplos factores - inerentes à civilização industrial, como o desenvolvimento dos meios de comunicação e o fabrico em série - logo conduziram ao aparecimento e difusão do contrato de agência. E com isso se deu um salto qualitativo.

Tal como o comissário, o agente é independente e actua com autonomia, sendo remunerado em função dos resultados que vier a obter. Mas é a empresa - rectius, o principal, pois a contraparte do agente pode não ser empresário - que celebra os contratos com os clientes, limitando-se o agente, salvo convenção em contrário, a promover a celebração dos mesmos. A sua actuação pauta-se pelas notas da autonomia e da estabilidade e circunscreve-se a uma determinada zona ou círculo de clientes.

Constitui obrigação fundamental do agente promover a celebração de contratos por conta da outra parte, o que implica não apenas a difusão dos bens e sua penetração no mercado, como, igualmente, todo um complexo leque de tarefas ligadas à negociação e preparação dos contratos. Tratando-se de agente a quem tenham sido atribuídos poderes representativos, cabe-lhe também celebrar os contratos que promove. Mas ainda aqui a sua actuação se apresenta distinta da do mandatário, visto tratar-se de funções acessórias, meramente complementares da actividade material que as antecede.

É neste sentido que logo no artigo 1.º do presente diploma se define a agência, em ordem a salientar os traços fundamentais que caracterizam o contrato, procurando desfazer-se equívocos com outras figuras, mormente com os contratos de comissão de mediação e de concessão.

Relativamente a este último, detecta-se no direito comparado uma certa tendência para o manter como contrato atípico, ao mesmo tempo que se vem pondo em relevo a necessidade de se lhe aplicar, por analogia - quando e na medida em que ela se verifique -, o regime da agência, sobretudo em matéria de cessação do contrato.

5.

Julgou-se necessário não descuidar a protecção de terceiros. Assim, a seguir ao capítulo II, dedicado aos direitos e obrigações das partes, em grande medida já implicados pelas suas obrigações fundamentais (promoção negocial, do lado do agente, pagamento da retribuição, do lado do principal), consagrou-se um capítulo destinado a tutelar os clientes.

Visou-se, com o dever de informação - na falta de um serviço de registo próprio -, esclarecer antecipadamente os interessados dos poderes atribuídos ao agente. Com a norma dedicada à representação aparente procurou-se, embora de forma prudente tutelar as legítimas expectativas de terceiros. Desejariam uns que o legislador fosse mais longe; recearão outros que o legislador tenha ido longe de mais. Optou-se, no entanto, por uma solução que se tem como equilibrada, em tema tão sensível como é o da representação aparente.

No capítulo IV, relativo à cessação do contrato, merece particular realce a indemnização de clientela. Trata-se, na sua essência, de uma indemnização destinada a compensar o agente dos proveitos de que, após a cessação do contrato, poderá continuar a usufruir a outra parte, como decorrência da actividade desenvolvida por aquele. Verificadas as condições de que depende, a indemnização de clientela é devida, seja qual for a forma de cessação do contrato.

Quanto à denúncia, limitou-se a sua eficácia aos contratos por tempo indeterminado. Mas procurou-se, com os prazos de pré-aviso fixados, acautelar devidamente os interesses dos contraentes, perante uma súbita cessação do contrato. O desrespeito dos prazos estabelecidos impõe a obrigação de indemnizar o outro contraente.

A resolução tem como fundamentos tanto o grave ou reiterado incumprimento das obrigações contratuais, como circunstâncias de natureza pessoal ou de ordem objectiva, em ambos os casos dependente da verificação de outros requisitos. Tratou-se, igualmente do direito à indemnização que ao caso couber.

6.

Na elaboração do presente diploma atentou-se nos precedentes do direito comparado. Consagraram-se as soluções que pareceram mais adequadas, inovando-se onde se julgou aconselhável, designadamente em sede de protecção de terceiros. Ponderaram-se, igualmente, as sugestões do Conselho das Comunidades Europeias; tais sugestões são, de um modo geral, acolhidas.

Assim:

O Governo decreta, nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 201.º da Constituição, o seguinte:

# **Contrato de Agência ou Representação Comercial**

## **CAPÍTULO I Disposições gerais**

### **Artigo 1.º Noção e forma**

**1** - Agência é o contrato pelo qual uma das partes se obriga a promover por conta da outra a celebração de contratos, de modo autónomo e estável e mediante retribuição, podendo ser-lhe atribuída certa zona ou determinado círculo de clientes.

**2** - Qualquer das partes tem o direito, a que não pode renunciar, de exigir da outra um documento assinado que indique o conteúdo do contrato e de posteriores aditamentos ou modificações.

### **Artigo 2.º Agente com representação**

**1** - Sem prejuízo do disposto nos números seguintes, o agente só pode celebrar contratos em nome da outra parte se esta lhe tiver conferido, por escrito, os necessários poderes.

**2** - Podem ser apresentadas ao agente, porém, as reclamações ou outras declarações respeitantes aos negócios concluídos por seu intermédio.

**3** - O agente tem legitimidade para requerer as providências urgentes que se mostrem indispensáveis em ordem a acautelar os direitos da outra parte.

### **Artigo 3.º Cobrança de créditos**

**1** - O agente só pode efectuar a cobrança de créditos se a outra parte a tanto o autorizar por escrito.

**2** - Presume-se autorizado a cobrar os créditos resultantes dos contratos por si celebrados o agente a quem tenham sido conferidos poderes de representação.

**3** - Se o agente cobrar créditos sem a necessária autorização, aplica-se o disposto no artigo 770.º do Código Civil, sem prejuízo do regime consagrado no artigo 23.º do presente diploma.

**Artigo 4.º Agente exclusivo**

Depende de acordo escrito das partes a concessão do direito de exclusivo a favor do agente, nos termos do qual a outra parte fique impedida de utilizar, dentro da mesma zona ou do mesmo círculo de clientes, outros agentes para o exercício de actividades que estejam em concorrência com as do agente exclusivo.

**Artigo 5.º Subagência**

**1** - Salvo convenção em contrário, é permitido o recurso a subagentes.

**2** - À relação de subagência aplicam-se, com as necessárias adaptações, as normas do presente diploma.

**CAPÍTULO II**

**Direitos e obrigações das partes**

**Secção I**

**Obrigações do agente**

**Artigo 6.º Princípio geral**

No cumprimento da obrigação de promover a celebração de contratos, e em todas as demais, o agente deve proceder de boa fé, competindo-lhe zelar pelos interesses da outra parte e desenvolver as actividades adequadas à realização plena do fim contratual.

**Artigo 7.º Enumeração**

O agente é obrigado, designadamente:

- a) A respeitar as instruções da outra parte que não ponham em causa a sua autonomia;
- b) A fornecer as informações que lhe forem pedidas ou que se mostrem necessárias a uma boa gestão, mormente as respeitantes à solvabilidade dos clientes;
- c) A esclarecer a outra parte sobre a situação do mercado e perspectivas de evolução;
- d) A prestar contas, nos termos acordados, ou sempre que isso se justifique.

**Artigo 8.º Obrigação de segredo**

O agente não pode, mesmo após a cessação do contrato, utilizar ou revelar a terceiros segredos da outra parte que lhe sejam sido confiados ou de que ele tenha tomado conhecimento no exercício da sua actividade, salvo na medida em que as regras da deontologia profissional o permitam.

**Artigo 9.º Obrigação de não concorrência**

**1** - Deve constar de documento escrito o acordo pelo qual se estabelece a obrigação de o agente não exercer, após a cessação do contrato, actividades que estejam em concorrência com as da outra parte.

**2** - A obrigação de não concorrência só pode ser convencionada por um período máximo de dois anos e circunscreve-se à zona ou ao círculo de clientes confiado ao agente.

**Artigo 10.º Convenção «del credere»**

**1** - O agente pode garantir, através de convenção reduzida a escrito, o cumprimento das obrigações de terceiro, desde que respeitantes a contrato por si negociado ou concluído.

**2** - A convenção «del credere» só é válida quando se especifique o contrato ou se individualizem as pessoas garantidas.

**Artigo 11.º Impossibilidade temporária**

O agente que esteja temporariamente impossibilitado de cumprir o contrato, no todo ou em parte, deve avisar, de imediato, o outro contraente.

**Secção II**  
**Direitos do agente**

**Artigo 12.º Princípio geral**

O agente tem o direito de exigir da outra parte um comportamento segundo a boa fé, e mordem à realização plena do fim contratual.

**Artigo 13.º Enumeração**

O agente tem direito, designadamente:

**a)** A obter da outra parte os elementos que, tendo em conta as circunstâncias, se mostrem necessários ao exercício da sua actividade;

**b)** A ser informado, sem demora, da aceitação ou recusa dos contratos negociados e dos que haja concluído sem os necessários poderes;

**c)** A receber, periodicamente, uma relação dos contratos celebrados e das comissões devidas, o mais tardar até ao último dia do mês seguinte ao trimestre em que o direito à comissão tiver sido adquirido;

**d)** A exigir que lhe sejam fornecidas todas as informações, nomeadamente um extracto dos livros de contabilidade da outra parte, que sejam necessárias para verificar o montante das comissões que lhe serão devidas;

**e)** Ao pagamento da retribuição, nos termos acordados;

**f)** A receber comissões especiais, que podem cumular-se, relativas ao encargo de cobrança de créditos e à convenção «del credere»;

**g)** A uma compensação, pela obrigação de não concorrência após a cessação do contrato.

**Artigo 14.º Direito a aviso**

O agente tem o direito de ser avisado, de imediato, de que a outra parte só está em condições de concluir um número de contratos consideravelmente inferior ao que fora convencionado ou àquele que era de esperar, segundo as circunstâncias.

**Artigo 15.º Retribuição**

Na ausência de convenção das partes, a retribuição do agente será calculada segundo os usos ou, na falta destes, de acordo com a equidade.

**Artigo 16.º Direito à comissão**

**1** - O agente tem direito a uma comissão pelos contratos que promoveu e, bem assim, pelos contratos concluídos com clientes por si angariados, desde que concluídos antes do termo da relação de agência.

**2** - O agente tem igualmente direito à comissão por actos concluídos durante a vigência do contrato se gozar de um direito de exclusivo para uma zona geográfica ou um círculo de clientes e os mesmos tenham sido concluídos com um cliente pertencente a essa zona ou círculo de clientes.

**3** - O agente só tem direito à comissão pelos contratos celebrados após o termo da relação de agência provando ter sido ele a negociá-los ou, tendo-os preparado, ficar a sua conclusão a dever-se, principalmente, à actividade por si desenvolvida, contanto que em ambos os casos sejam celebrados num prazo razoável subsequente ao termo da agência.

**Artigo 17.º Sucessão de agentes no tempo**

O agente não tem direito à comissão na vigência do contrato se a mesma for devida, por força do n.º 3 do artigo anterior, ao agente que o anteceder, sem prejuízo de a comissão poder ser repartida equitativamente entre ambos, quando se verificarem circunstâncias que o justifiquem.

**Artigo 18.º Aquisição do direito à comissão**

**1** - O agente adquire o direito à comissão logo e na medida em que se verifique uma das seguintes circunstâncias:

**a)** O principal haja cumprido o contrato ou devesse tê-lo cumprido por força do acordo concluído com o terceiro;

**b)** O terceiro haja cumprido o contrato.

**2** - Qualquer acordo das partes sobre o direito à comissão não pode obstar que este se adquira pelo menos quando o terceiro cumpra o contrato ou devesse tê-lo cumprido, caso o principal tenha já cumprido a sua obrigação.

**3** - A comissão referida nos números anteriores deve ser paga até ao último dia do mês seguinte ao trimestre em que o direito tiver sido adquirido.

**4** - Existindo convenção del credere, pode, porém, o agente exigir as comissões devidas uma vez celebrado o contrato.

**Artigo 19.º Falta de cumprimento**

Se o não cumprimento do contrato ficar a dever-se a causa imputável ao principal, o agente não perde o direito de exigir a comissão.

**Artigo 20.º Despesas**

Na falta de convenção em contrário, o agente não tem direito de reembolso das despesas pelo exercício normal da sua actividade.

**CAPÍTULO III**  
**Protecção de terceiros**

**Artigo 21.º Dever de informação**

O agente deve informar os interessados sobre os poderes que possui, designadamente através de letreiros afixados nos seus locais de trabalho e em todos os documentos em que se identifica como agente de outrem, deles devendo sempre constar se tem ou não poderes representativos e se pode ou não efectuar a cobrança de créditos.

**Artigo 22.º Representação sem poderes**

**1** - Sem prejuízo do disposto no artigo seguinte, o negócio que o agente sem poderes de representação celebre em nome da outra parte tem os efeitos previstos no artigo 268.º, n.º I, do Código Civil.

**2** - Considera-se o negócio ratificado se a outra parte, logo que tenha conhecimento da sua celebração e do conteúdo essencial do mesmo, não manifestar ao terceiro de boa fé, no prazo de cinco dias a contar daquele conhecimento, a sua oposição ao negócio.

**Artigo 23.º Representação aparente**

*Decreto-Lei 178/86 de 03/07 (alterado pelo DL n.º 118/93 de 13/04).*

**1** - O negócio celebrado por um agente sem poderes de representação é eficaz perante o principal se tiverem existido razões ponderosas, objectivamente apreciadas, tendo em conta as circunstâncias do caso que justifiquem a confiança do terceiro de boa fé na legitimidade do agente, desde que o principal tenha igualmente contribuído para fundar a confiança do terceiro.

**2** - À cobrança de créditos por agente não autorizado aplica-se, com as necessárias adaptações, o disposto no número anterior.

## **CAPÍTULO IV**

### **Cessaçãõ do contrato**

#### **Artigo 24.º Formas de cessação**

O contrato de agência pode cessar por:

- a) Acordo das partes;
- b) Caducidade;
- c) Denúncia;
- d) Resolução.

#### **Artigo 25.º Mútuo acordo**

O acordo pelo qual as partes decidem por termo à relação contratual deve constar de documento escrito.

#### **Artigo 26.º Caducidade**

O contrato de agência caduca, especialmente:

- a) Findo o prazo estipulado;
- b) Verificando-se a condição a que as partes o subordinaram ou tornando-se certo que não pode verificar-se, conforme a condição seja resolutiva ou suspensiva;
- c) Por morte do agente ou, tratando-se de pessoa colectiva, pela extinção desta.

#### **Artigo 27.º Duração do contrato**

**1** - Se as partes não tiverem convencionado prazo, o contrato presume-se celebrado por tempo indeterminado.

**2** - Considera-se transformado em contrato de agência por tempo indeterminado o contrato por prazo determinado cujo conteúdo continue a ser executado pelas partes, não obstante o decurso do respectivo prazo.

#### **Artigo 28.º Denúncia**

**1** - A denúncia só é permitida nos contratos celebrados por tempo indeterminado e desde que comunicada ao outro contraente, por escrito, com a antecedência mínima seguinte:

- a) Um mês, se o contrato durar há menos de um ano;
- b) Dois meses, se o contrato já tiver iniciado o 2.º ano de vigência;
- c) Três meses, nos restantes casos.

**2** - Salvo convenção em contrário, o termo do prazo a que se refere o número anterior deve coincidir com o último dia do mês.

**3** - Se as partes estipularem prazos mais longos do que os consagrados no n.º 1, o prazo a observar pelo principal não pode ser inferior ao do agente.

**4** - No caso previsto no n.º 2 do artigo 27.º, ter-se-á igualmente em conta, para determinar a antecedência com que a denúncia deve ser comunicada, o tempo anterior ao decurso do prazo.

**Artigo 29.º Falta de pré-aviso**

**1** - Quem denunciar o contrato sem respeitar os prazos referidos no artigo anterior é obrigado a indemnizar o outro contraente pelos danos causados pela falta de pré-aviso.

**2** - O agente poderá exigir, em vez desta indemnização uma quantia calculada com base na remuneração média mensal auferida no decurso do ano precedente, multiplicada pelo tempo em falta; se o contrato durar há menos de um ano, atender-se-á à remuneração média mensal auferida na vigência do contrato.

**Artigo 30.º Resolução**

O contrato de agência pode ser resolvido por qualquer das partes:

**a)** Se a outra parte faltar ao cumprimento das suas obrigações, quando, pela sua gravidade ou reiteração, não seja exigível a subsistência do vínculo contratual;

**b)** Se ocorrerem circunstâncias que tornem impossível ou prejudiquem gravemente a realização do fim contratual, em termos de não ser exigível que o contrato se mantenha até expirar o prazo convencionado ou imposto em caso de denúncia.

**Artigo 31.º Declaração de resolução**

A resolução é feita através de declaração escrita, no prazo de um mês após o conhecimento dos factos que a justificam, devendo indicar as razões em que se fundamenta.

**Artigo 32.º Indemnização**

**1** - Independentemente do direito de resolver o contrato, qualquer das partes tem o direito de ser indemnizada, nos termos gerais, pelos danos resultantes do não cumprimento das obrigações da outra.

**2** - A resolução do contrato com base na alínea b) do artigo 30.º confere o direito a uma indemnização segundo a equidade.

**Artigo 33.º Indemnização de clientela**

**1** - Sem prejuízo de qualquer outra indemnização a que haja lugar, nos termos das disposições anteriores, o agente tem direito, após a cessação do contrato, a uma indemnização de clientela, desde que sejam preenchidos, cumulativamente, os requisitos seguintes:

**a)** O agente tenha angariado novos clientes para a outra parte ou aumentado substancialmente o volume de negócios com a clientela já existente;

**b)** A outra parte venha a beneficiar consideravelmente, após a cessação do contrato, da actividade desenvolvida pelo agente;

**c)** O agente deixe de receber qualquer retribuição por contratos negociados ou concluídos, após a cessação do contrato, com os clientes referidos na alínea a).

**2** - Em caso de morte do agente, a indemnização de clientela pode ser exigida pelos herdeiros.

**3** - Não é devida indemnização de clientela se o contrato tiver cessado por razões imputáveis ao agente ou se este, por acordo com a outra parte, houver cedido a terceiro a sua posição contratual.

**4** - Extingue-se o direito à indemnização se o agente ou seus herdeiros não comunicarem ao principal, no prazo de uma ano a contar da cessação do contrato, que pretendem recebê-la, devendo a acção judicial ser proposta dentro do ano subsequente a esta comunicação.

**Artigo 34.º Cálculo da indemnização de clientela**

A indemnização de clientela é 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; tendo o contrato durado menos tempo, atender-se-á à média do período em que esteve em vigor.

**Artigo 35.º Direito de retenção**

Pelos créditos resultantes da sua actividade, o agente goza do direito de retenção sobre os objectos e valores que detém em virtude do contrato.

**Artigo 36.º Obrigação de restituir**

Sem prejuízo do disposto no artigo anterior, cada contraente tem a obrigação de restituir, no termo do contrato, os objectos, valores e demais elementos pertencentes ao outro.

**CAPÍTULO V**  
**Normas de conflitos**

**Artigo 37.º Aplicação no tempo**

**1** - O disposto no presente diploma aplica-se aos contratos em curso à data da sua entrada em vigor, sem prejuízo das disposições, legais ou convencionais, que, em concreto, se mostrem mais favoráveis ao agente.

**2** - Os contraentes dispõem de 60 dias, após a entrada em vigor do presente diploma, para reduzir a escrito quaisquer acordos anteriormente concluídos, se for essa a forma exigida pelo presente diploma.

**3** - O agente dispõe de igual prazo para dar cumprimento ao dever de informação imposto no artigo 21.º

**Artigo 38.º Aplicação no espaço**

Aos contratos regulados por este diploma que se desenvolvam exclusiva ou preponderantemente em território nacional só será aplicável legislação diversa da portuguesa, no que respeita ao regime da cessação, se a mesma se revelar mais vantajosa para o agente.

**CAPÍTULO VI**  
**Disposição final**

**Artigo 39.º Vigência**

Este diploma entra em vigor 30 dias após a sua publicação.