



O STJ termina com a divergência e uniformiza a jurisprudência: nos contratos de concessão, a atribuição de uma compensação aos concessionários pelos benefícios obtidos com angariação de clientela, após a extinção da relação comercial, só existirá se os concessionários não continuarem a ganhar, também eles, benefícios com essa atividade.

Indemnização de clientela nos contratos de concessão? O STJ já decidiu.

No passado dia 4 de Novembro, o STJ pôs fim à divergência de há muito entre os tribunais portugueses e fixou a interpretação de que só será devida compensação aos concessionários comerciais pela cessação do contrato, se estes não obtiverem quaisquer benefícios posteriores relativos àquela atividade.

Na origem desta decisão uniformizadora estão algumas decisões contraditórias por parte daquele Tribunal, relativamente à aplicação *tout court*, nos contratos de concessão, do instituto da indemnização de clientela, previsto para os contratos de agência.

Segundo o Acórdão “o que está verdadeiramente em causa é saber se os proventos que (...) auferiu, após a cessação do contrato, no seu negócio de distribuição podem ou não ainda de algum modo ser resultantes da sua atividade anterior como concessionária da concedente (...). Se tais proventos puderem ainda de algum modo ser também considerados como resultado da sua anterior atividade como concessionária, está excluída a indemnização(...); se tais proventos não puderem, de nenhum modo, ser imputados àquela anterior atividade, tem direito à requerida indemnização de clientela”.

O Juiz Conselheiro Abrantes Geraldês, no seu voto vencido, refere que esta decisão *“redunda, na prática, na restrição dessa indemnização a casos em que, depois da cessação do contrato, o concessionário deixe de exercer a atividade na área em que atuava”*.

Terminada a divergência jurisprudencial, a partir de hoje, a compensação pela clientela angariada só será atribuída quando se verificarem *mutatis mutandis* os três requisitos presentes no n.º 1 do artigo 33.º da Lei do Contrato de Agência (Decreto-Lei 178/86 de 3 de Julho):

- a) O concessionário 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 atividade desenvolvida pelo concessionário; e
- c) O concessionário deixe de receber qualquer retribuição por contratos negociados ou concluídos, após a cessação do contrato, com os clientes referidos na alínea a) ou deixe de retirar benefícios com o exercício da atividade de algum modo imputáveis ao contrato.

Sendo que, nas palavras do Acórdão, compete à ex-concessionária provar *“que havia deixado de receber quaisquer proventos derivados da sua anterior atividade de concessionária”*.

Esta decisão terá impacto relevante, uma vez que terminará com a incerteza existente na aplicação ou não aplicação da alínea c) e porque fortalecerá a posição do produtor ou do concedente, retirando-lhe um potencial custo com a cessão de alguns, talvez a maioria dos contratos de concessão. Esta restrição, certamente, incentivará os concessionários a procurar incluir antecipadamente nos contratos de concessão uma cláusula que preveja atribuição de uma compensação com a cessação dos contratos de exploração da atividade económica.

© Macedo Vitorino & Associados

✉ Contactos

João de Macedo Vitorino
jvitorino@macedovitorino.com

Lourenço de Sousa Botelho
lbotelho@macedovitorino.com

Esta informação é de carácter genérico, não devendo ser considerada como aconselhamento profissional.