

**DECRETO-LEI N.º 12/2012**

**de 29 de Fevereiro**

**Contrato de agência**

As partes dispõem no domínio contratual de uma ampla liberdade, que lhes permite estabelecer e conformar as relações jurídicas à medida dos seus interesses, criando-se 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 que se verifica no País. A possibilidade de as partes celebrarem contratos e sintonizarem-se assim com as renovadas necessidades práticas impõe que se legisle sobre esta matéria.

O contrato de agência ou de representação comercial, como também é conhecido, tem na sua génese a necessidade de fomentar a expansão mas também a captação do comércio através do progressivo apelo a colaboradores ou auxiliares de empresa, de forma a que a esta se possa servir de pessoas estabelecidas localmente, aproveitando-se a sua organização, capacidades e a sua credibilidade junto do público.

Constitui assim 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.

Na elaboração do presente diploma teve-se em linha de conta as soluções preconizadas no direito comparado, acolhendo-se no essencial o que de mais relevante existe designadamente no que respeita à protecção de terceiros.

Assim,

O Governo decreta, nos termos da alínea e), do n.º 1, do artigo 115.º da Constituição da República, e da alínea d) do art.º 116.º da Constituição da República, para valer como lei, o seguinte:

## **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 celebrados 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 704.º do Código Civil, sem prejuízo do regime consagrado no artigo 23.º do presente diploma.

### **Artigo 4.º** **Agente exclusivo**

Depende de acordo 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 título.

## **CAPÍTULO II** **Direitos e obrigações das partes**

### **SECÇÃO I** **Obrigações do agente**

#### **Artigo 6.º** **Princípio geral**

No cumprimento das suas obrigações deve o agente 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, entre outras:

- 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 solvência 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** **Obrigações de segredo**

O agente não pode, mesmo após a cessação do contrato, utilizar ou revelar a terceiros segredos do principal que lhe tenham



sido confiados ou de que tenha tomado conhecimento no exercício da sua actividade, salvo na medida em que as regras da deontologia profissional o permitam.

**Artigo 9.º**

**Obrigações 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 do principal.
2. A obrigação de não concorrência só pode ser convencionada por um período máximo de dois anos e circunscreve-se à zona ou 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 respeitantes a contrato por si negociado ou celebrado.
2. A convenção *del credere* só é válida quando se especifica o contrato ou se individualizam 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 principal.

**SECÇÃO II**  
**Direitos do agente**

**Artigo 12.º**  
**Princípio geral**

O agente tem direito de exigir do principal um comportamento segundo a boa fé, em ordem à realização plena do fim contratual.

**Artigo 13.º**  
**Enumeração**

O agente tem direito, entre outros:

- 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 celebrado 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 escrituração

mercantil da outra parte, que sejam necessárias para verificar o montante das comissões que lhe sejam 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 o principal 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 é 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 celebrados com clientes por si angariados, desde que celebrados antes do termo da relação de agência.
2. O agente que beneficie do direito de exclusivo não perde, salvo convenção escrita em contrário, o direito à comissão respeitante aos contratos celebrados directamente pela outra parte com pessoas pertencentes à zona ou ao círculo de clientes que lhe foi reservado.
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 celebração 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 alguma das seguintes circunstâncias:

- a) O principal haja cumprido o contrato ou devesse tê-lo cumprido por força do acordo celebrado 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**

1. O agente deve informar os interessados sobre os poderes representativos que possui e se pode ou não efectuar a cobrança de créditos, designadamente através de letreiros afixados nos seus locais de trabalho e em todos os documentos em que se identifica como agente de outrem.
2. As informações a que se refere o número anterior devem ser prestadas por escrito em uma das línguas oficiais, e acompanhadas de tradução se forem dirigidas a interessados que apenas se expressem na outra.

**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 n.º 1 do artigo 259.º 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**

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

**CAPÍTULO IV**  
**Cessação do contrato**

**Artigo 24.º**  
**Mútuo acordo**

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

**Artigo 25.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;
- d) Por falência do agente ou do principal.

**Artigo 26.º**  
**Duração do contrato**

1. Se as partes não tiverem convencionado prazo, o contrato presume-se celebrado por tempo indeterminado.
2. Considera-se renovado por tempo indeterminado o contrato que continue a ser cumprido pelas partes após o decurso do prazo.

**Artigo 27.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 não durar há mais de um ano;
  - b) Dois meses, se o contrato durar há mais de um ano;



c) Três meses, se o contrato durar há mais de dois anos;

d) Quatro meses, nos restantes casos.

2. Salvo convenção em contrário, o prazo a que se refere o número anterior termina no 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 anterior, 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 28.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 pode exigir, em vez desta indemnização, uma quantia calculada com base na retribuição 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 retribuição média mensal auferida na vigência do contrato.

#### Artigo 29.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 30.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 31.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 29.º

confere o direito a uma indemnização segundo a equidade.

#### Artigo 32.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 celebrados, 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 de clientela se o agente ou os seus herdeiros não comunicarem ao principal, no prazo de um 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 33.º

##### Cálculo da indemnização de clientela

A indemnização de clientela é calculada 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 34.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 35.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 36.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 37.º**  
**Aplicação no espaço**

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

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

**Artigo 38.º**  
**Vigência**

Este diploma entra em vigor na mesma data do Código Civil, aprovado pela Lei n.º 10/2011, de 14 de Setembro.

Aprovado em Conselho de Ministros em 11 de Janeiro de 2012.

O Primeiro- Ministro,

\_\_\_\_\_  
Kay Rala Xanana Gusmão

O Ministro do Turismo, Comércio e Indústria,

\_\_\_\_\_  
Gil da Costa Alves

Promulgado em 17/2/2012

Publique-se.

O Presidente da República,

\_\_\_\_\_  
José Ramos Horta