Coletânea da Jurisprudência

ACÓRDÃO DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA (Quarta Secção)

7 de abril de 2016*

«Reenvio prejudicial — Agentes comerciais independentes — Diretiva 86/653/CEE — Artigo 17.º, n.º 2 — Indemnização de clientela — Condições de concessão — Angariação de novos clientes — Conceito de 'novos clientes' — Clientes do comitente que compram pela primeira vez as mercadorias cuja comercialização foi confiada ao agente comercial»

No processo C-315/14,

que tem por objeto um pedido de decisão prejudicial apresentado, nos termos do artigo 267.º TFUE, pelo Bundesgerichtshof (Tribunal Federal de Justiça, Alemanha), por decisão de 14 de maio de 2014, que deu entrada no Tribunal de Justiça em 2 de julho de 2014, no processo

Marchon Germany GmbH

contra

Yvonne Karaszkiewicz,

O TRIBUNAL DE JUSTIÇA (Quarta Secção),

composto por: L. Bay Larsen, presidente da Terceira Secção, exercendo funções de presidente da Quarta Secção, J. Malenovský, M. Safjan, A. Prechal e K. Jürimäe (relatora), juízes,

advogado-geral: M. Szpunar,

secretário: C. Strömholm, administradora,

vistos os autos e após a audiência de 4 de junho de 2015,

vistas as observações apresentadas:

— em representação da Marchon Germany GmbH, por C. Stempfle, C. Nitsche A. Zafar e A. Herbertz, Rechtsanwälte,

— em representação de Karaszkiewicz, por G. Heinicke, Rechtsanwalt,

— em representação do Governo alemão, por T. Henze, B. Beutler, J. Kemper e J. Mentgen, na qualidade de agentes,

— em representação do Governo checo, por M. Smolek, J. Vláčil e T. Müller, na qualidade de agentes,

— em representação da Comissão Europeia, por K.-P. Wojcik e E. Montaguti, na qualidade de agentes,

* Língua de processo: alemão.

ouvidas as conclusões do advogado-geral apresentadas na audiência de 10 de setembro de 2015,

profere o presente

Acórdão

1 O pedido de decisão prejudicial tem por objeto a interpretação do artigo 17.º, n.º 2, alínea a), da Diretiva 86/653/CEE do Conselho, de 18 de dezembro de 1986, relativa à coordenação do direito dos Estados-Membros sobre os agentes comerciais (JO L 382, p. 17).

2 Este pedido foi apresentado no âmbito de um litígio que opõe a Marchon Germany GmbH (a seguir «Marchon») a Y. Karaszkiewicz, a respeito da indemnização de clientela reclamada por esta última à Marchon na sequência da cessação do seu contrato de agente comercial.

Quadro jurídico

Direito da União

3 Os considerandos segundo e terceiro da Diretiva 86/653 têm a seguinte redação:

«Considerando que as diferenças entre as legislações nacionais em matéria de representação comercial afetam sensivelmente, no interior da [União Europeia], as condições de concorrência e o exercício da profissão e diminuem o nível de proteção dos agentes comerciais nas relações com os seus comitentes, assim como a segurança das operações comerciais; que, por outro lado, essas diferenças são suscetíveis de dificultar sensivelmente o estabelecimento e o funcionamento dos contratos de representação comercial entre um comitente e um agente comercial estabelecidos em Estados-Membros diferentes;

Considerando que as trocas de mercadorias entre Estados-Membros se devem efetuar em condições análogas às de um mercado único, o que impõe a aproximação dos sistemas jurídicos dos Estados-Membros na medida do necessário para o bom funcionamento deste mercado comum; que, a este respeito, as regras de conflitos de leis, mesmo unificadas, não eliminam, no domínio da representação comercial, os inconvenientes atrás apontados e não dispensam portanto a harmonização proposta;».

4 O artigo 1.º, n.os 1 e 2, desta diretiva dispõe:

«1. As medidas de harmonização previstas na presente diretiva aplicam-se às disposições legislativas, regulamentares e administrativas dos Estados-Membros que regem as relações entre os agentes comerciais e os seus comitentes.

2. Para efeitos da presente diretiva, o agente comercial é a pessoa que, como intermediário independente, é encarregada a título permanente, quer de negociar a venda ou a compra de mercadorias para uma outra pessoa, adiante designada 'comitente', quer de negociar e concluir tais operações em nome e por conta do comitente.»

5 O artigo 3.º da diretiva está redigido nestes termos:

«1. O agente comercial deve, no exercício das suas atividades, zelar pelos interesses do comitente e agir lealmente e de boa-fé.

2. O agente comercial deve, em especial:

a) Aplicar-se devidamente na negociação e, se for caso disso, na conclusão das operações de que esteja encarregado;

[...]»

6 O artigo 17.º, n.os 1 e 2, da mesma diretiva prevê:

«1. Os Estados-Membros tomarão as medidas necessárias para assegurar ao agente comercial, após a cessação do contrato, uma indemnização, nos termos do n.º 2, ou uma reparação por danos, nos termos do n.º 3.

2.

a) O agente comercial tem direito a uma indemnização se e na medida em que:

— tiver angariado novos clientes para o comitente ou tiver desenvolvido significativamente as operações com a clientela existente e ainda se resultarem vantagens substanciais para o comitente das operações com esses clientes,

e

— o pagamento dessa indemnização for equitativo, tendo em conta todas as circunstâncias, nomeadamente as comissões que o agente comercial perca e que resultem das operações com esses clientes. [...]

b) O montante da indemnização não pode exceder um valor equivalente a uma indemnização anual calculada a partir da média anual das remunerações recebidas pelo agente comercial durante os últimos cinco anos, e, se o contrato tiver menos de cinco anos, a indemnização é calculada com base na média do período.

[...]»

Direito alemão

7 Nos termos do § 89b, n.º 1, do Código Comercial alemão (Handelsgesetzbuch):

«O agente comercial pode, após a cessação do contrato, exigir do comitente uma indemnização adequada, se e na medida em que:

1. O comitente retirar, mesmo depois da cessação do contrato, vantagens substanciais das operações com novos clientes angariados pelo agente comercial,

2. O pagamento dessa indemnização for equitativo, tendo em conta todas as circunstâncias, particularmente a perda das comissões do agente comercial resultantes dos negócios com esses clientes.

É equiparado à angariação de novos clientes o desenvolvimento do volume das operações com um cliente existente em termos de tal modo significativos que isso equivalha, de um ponto de vista comercial, à angariação de um novo cliente.»

Litígio no processo principal e questão prejudicial

8 No âmbito da sua atividade de grossista de armações de óculos, a Marchon comercializa uma gama de armações de diferentes modelos, marcas e coleções junto de uma clientela constituída por óticos.

9 A fim de assegurar a comercialização das suas armações, a Marchon recorre aos serviços de vários agentes comerciais. Assim, confia a cada um deles a tarefa de negociar a venda não da totalidade das armações da sua própria gama, mas de uma ou de várias marcas determinadas. Decorre da decisão de reenvio que, para um mesmo setor geográfico, cada agente comercial concorre com os agentes comerciais a quem a Marchon confiou a comercialização das armações das suas outras marcas.

10 Y. Karaszkiewicz, que exerceu funções de agente comercial da Marchon entre setembro de 2008 e junho de 2009, estava encarregada da comercialização de armações das marcas C. K. e F. Para este efeito, a Marchon tinha colocado à sua disposição uma lista de óticos aos quais já tinha vendido outras marcas. Era essencialmente com esses óticos que Y. Karaszkiewicz negociava a venda das armações de óculos que lhe haviam sido confiadas.

11 Na sequência da cessação do seu contrato, Y. Karaszkiewicz reclamou à Marchon uma indemnização de clientela ao abrigo do § 89b, n.º 1, do Código Comercial. A este respeito, alegava, nomeadamente, que os óticos que tinham comprado pela primeira vez, graças à sua intervenção, armações das marcas C. K. e F deviam ser considerados «novos clientes», na aceção dessa disposição, embora já figurassem na lista de clientes que aquela sociedade tinha colocado à sua disposição.

12 O Landgericht München I (Tribunal Regional de Munique I) deu provimento ao pedido de Y. Karaszkiewicz, limitando, porém, por razões de equidade, o montante da indemnização a metade do valor que a interessada tinha pedido. Com efeito, aquele órgão jurisdicional considerou que o trabalho de negociação por ela levado a cabo havia sido facilitado pelo facto de os novos clientes que afirmava ter angariado à Marchon já conhecerem anteriormente esta sociedade.

13 A Marchon interpôs recurso dessa decisão para o Oberlandesgericht München (Tribunal Regional Superior de Munique). Uma vez que esse órgão jurisdicional confirmou a referida decisão, aquela sociedade interpôs recurso de «Revision» para o Bundesgerichtshof (Tribunal Federal de Justiça).

14 O órgão jurisdicional de reenvio considera que a resolução do litígio depende da interpretação do artigo 17.º, n.º 2, alínea a), da Diretiva 86/653, nomeadamente da questão de saber se se deve considerar que um agente comercial angariou novos clientes, na aceção desta disposição, em circunstâncias como as do processo principal.

15 Segundo aquele órgão jurisdicional, o conceito de «novos clientes», na aceção da referida disposição, poderia limitar-se às pessoas que, antes da intervenção do agente comercial em causa, não tinham nenhuma relação comercial com o comitente. Todavia, o referido órgão jurisdicional pergunta se não se deveria adotar uma interpretação mais lata desta mesma disposição quando, atendendo à estrutura de distribuição do comitente, o agente comercial assegura a distribuição de apenas uma parte das mercadorias desse comitente. Com efeito, à luz do espírito e da finalidade da Diretiva 86/653, em particular do objetivo de proteção do agente comercial nas suas relações com o comitente, poderiam ser considerados novos clientes, na aceção do artigo 17.º, n.º 2, alínea a), desta diretiva, as pessoas que não tinham comprado até então ao comitente nenhuma das mercadorias cuja comercialização foi confiada ao agente comercial, não obstante as operações realizadas entre essas pessoas e esse comitente relativamente a outras mercadorias.

16 Nestas condições, o Bundesgerichtshof (Tribunal Federal de Justiça) decidiu suspender a instância e submeter ao Tribunal de Justiça a seguinte questão prejudicial:

«Deve o artigo 17.º, n.º 2, alínea a), primeiro travessão, [da Diretiva 86/653,] ser interpretado no sentido de que obsta à aplicação de um regime jurídico nacional nos termos do qual também podem ser 'novos clientes' [os clientes] que o agente comercial angariou [e que] já [tinham efetuado] operações [comerciais com o comitente] relativamente a produtos [da gama comercializada] por este último […], mas não [a] produtos que o comitente incumbiu exclusivamente o agente comercial de [comercializar]?»

Quanto ao pedido de reabertura da fase oral do processo

17 Por requerimento que deu entrada na Secretaria do Tribunal de Justiça em 18 de novembro de 2015, a Marchon solicitou a reabertura da fase oral.

18 Esta sociedade alega, em substância, que certos conceitos utilizados pelo advogado-geral nas suas conclusões, a saber, de «produto», de «nova categoria de produtos» e de «marca», não tinham sido debatidos entre as partes.

19 A este respeito, cabe recordar que, nos termos do artigo 83.º do seu Regulamento de Processo, o Tribunal de Justiça pode, a qualquer momento, ouvido o advogado-geral, ordenar a reabertura da fase oral do processo, designadamente se considerar que não está suficientemente esclarecido, ou quando, após o encerramento dessa fase, uma parte invocar um facto novo que possa ter influência determinante na decisão do Tribunal, ou ainda quando o processo deva ser resolvido com base num argumento que não foi debatido entre as partes ou os interessados referidos no artigo 23.º do Estatuto do Tribunal de Justiça da União Europeia.

20 No presente caso, o Tribunal de Justiça considera, ouvido o advogado-geral, que dispõe de todos os elementos necessários para responder à questão submetida pelo órgão jurisdicional de reenvio e que o processo não deve ser analisado à luz de um facto novo suscetível de ter uma influência determinante na sua decisão ou de um argumento ainda não debatido perante ele.

21 Em particular, quanto aos conceitos de «produto», de «nova categoria de produtos» e de «marca», utilizados pelo advogado-geral nas suas conclusões, importa referir que as partes tiveram amplamente a ocasião, nas suas observações escritas e na audiência, de debater estes conceitos.

22 Nestas condições, o pedido da Marchon relativo à reabertura da fase oral do processo deve ser rejeitado.

Quanto à questão prejudicial

23 Antes de proceder à análise da questão submetida pelo órgão jurisdicional de reenvio, importa recordar que, como decorre do seu artigo 1.º, a Diretiva 86/653 harmoniza as disposições legislativas, regulamentares e administrativas dos Estados-Membros que regem as relações entre as parte no contrato de agência e, nomeadamente, nos seus artigos 13.° a 20.°, as que regem a celebração e a cessão de um contrato desse tipo.

24 Quanto à cessação do contrato de agência, o artigo 17.º dessa diretiva impõe aos Estados-Membros a obrigação de implementar um mecanismo de indemnização do agente comercial, permitindo-lhes escolher entre duas opções, ou uma indemnização determinada segundo os critérios enunciados no

n.º 2 do mesmo artigo, ou seja, o sistema de indemnização de clientela, ou a reparação do dano em função dos critérios definidos no seu n.º 3, ou seja, o sistema da reparação do dano (acórdão Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, n.º 24).

25 A República Federal da Alemanha optou, indiscutivelmente, pelo sistema de indemnização de clientela.

26 É neste contexto que, com a sua questão, o órgão jurisdicional de reenvio pergunta, em substância, se o artigo 17.º, n.º 2, alínea a), primeiro travessão, da Diretiva 86/653 deve ser interpretado no sentido de que os clientes angariados pelo agente comercial relativamente às mercadorias de cuja venda está encarregado pelo comitente devem ser considerados novos clientes, na aceção desta disposição, e isto mesmo quando esses clientes já tinham relações comerciais com esse comitente relativamente a outras mercadorias.

27 Nos termos do artigo 17.º, n.º 2, alínea a), primeiro travessão, da Diretiva 86/653, o agente comercial tem direito a uma indemnização se e na medida em que tiver angariado novos clientes para o comitente ou tiver desenvolvido significativamente as operações com a clientela existente e ainda se resultarem vantagens substanciais para o comitente das operações com esses clientes. O pagamento dessa indemnização deve ser equitativo, tendo em conta todas as circunstâncias e especialmente as comissões que o agente comercial perca e que resultem das operações com esses clientes.

28 É verdade que, ao distinguirem entre novos clientes e clientela existente, os próprios termos desta disposição poderiam sugerir que apenas devem ser considerados novos clientes aqueles com quem, até à intervenção do agente comercial e de um modo geral, o comitente não tinha relações comerciais. Todavia, esses termos não permitem, por si sós, determinar com certeza se o caráter «novo» ou «existente» de um cliente deve ser apreciado relativamente a toda a gama ou a certas mercadorias em particular do comitente.

29 Por conseguinte, há que interpretar o artigo 17.º, n.º 2, da Diretiva 86/653 tendo em conta o contexto em que se inscreve esta disposição e os objetivos prosseguidos por esta diretiva (v., por analogia, acórdãos Csonka e o., C-409/11, EU:C:2013:512, n.º 23, e Vnuk, C-162/13, EU:C:2014:2146, n.º 42).

30 Em primeiro lugar, quanto ao contexto em que se inscreve, a referida disposição constitui, como foi recordado no n.º 23 do presente acórdão, uma das medidas que harmonizam as regras aplicáveis ao contrato de agência. A este respeito, decorre do artigo 1.º, n.º 2, da Diretiva 86/653 que, no âmbito de um contrato desta natureza, o agente comercial é a pessoa que, como intermediário independente, é encarregada a título permanente quer de negociar a venda ou a compra de mercadorias para o comitente quer de negociar e concluir tais operações em nome e por conta deste último.

31 Além disso, decorre do artigo 3.º, n.ºs 1 e 2, desta diretiva que, no âmbito do referido contrato, o agente comercial deve zelar pelos interesses do comitente, aplicando-se devidamente na negociação e, se for caso disso, na conclusão das operações de que está encarregado.

32 Como sublinhou, em substância, o Governo alemão nas suas observações escritas, o objeto da atividade do agente comercial depende, portanto, dos termos do contrato que o vincula ao comitente, em particular do acordo das partes quanto às mercadorias que o comitente pretende vender ou comprar por intermédio desse agente.

33 Em segundo lugar, quanto aos objetivos prosseguidos pela Diretiva 86/653, cabe recordar que esta visa, nomeadamente, proteger o agente comercial na sua relação com o comitente (v., neste sentido, acórdãos Honyvem Informazioni Commerciali, C-465/04, EU:C:2006:199, n.º 19, e Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, n.º 23). O Tribunal de Justiça já declarou que o artigo 17.º desta diretiva tem, a este respeito, uma importância determinante (v., neste sentido, acórdão Unamar, C-184/12, EU:C:2013:663, n.º 39). Por conseguinte, os termos do n.º 2 deste artigo devem ser interpretados num sentido que contribua para essa proteção do agente comercial e que, portanto, tenha plenamente em

conta o mérito deste último no cumprimento das operações de que está encarregado. Assim, o conceito de «novos clientes», na aceção desta disposição, não pode ser interpretado de forma restritiva.

34 À luz dos elementos precedentes, é em relação às mercadorias cuja compra ou venda o agente comercial está encarregado de negociar e, sendo caso disso, concluir que se deve apreciar se um cliente é novo ou existente, na aceção do artigo 17.º, n.º 2, da Diretiva 86/653.

35 Assim, numa situação como a do processo principal, na qual, em conformidade com os termos do seu contrato de agência, o agente comercial está encarregado de negociar a venda de um segmento da gama de mercadorias do comitente e não a totalidade dessa gama, a circunstância de uma pessoa já ter relações comerciais com esse comitente relativamente a outras mercadorias não exclui que possa ser considerada um novo cliente angariado por esse agente comercial, se este último tiver conseguido, com o seu esforço, estabelecer uma relação comercial entre essa pessoa e o referido comitente relativamente às mercadorias que está encarregado de comercializar.

36 A Marchon alega, porém, que, no caso vertente, os clientes de que Y. Karaszkiewicz se prevalece não podem ser considerados novos, na aceção do artigo 17.º, n.º 2, da Diretiva 86/653, relativamente às mercadorias comercializadas pelo interessado. Com efeito, esses clientes já tinham relações comerciais com a Marchon relativamente a armações de óculos análogas àquelas cuja venda o agente comercial estava encarregado de negociar, sendo estas últimas armações apenas de marcas diferentes.

37 A este respeito, o simples facto de, em circunstâncias como as do processo principal, os clientes angariados por um agente comercial para o seu comitente já comprarem junto deste mercadorias comparáveis, pelo sua natureza, àquelas cuja venda o agente comercial negociou com eles não pode ser suficiente para se considerar que estas últimas mercadorias já eram objeto das relações comerciais preexistentes com os referidos clientes.

38 Nestas circunstâncias, tendo em conta a atividade de negociador de venda do agente comercial, tal como descrita nos n.os 30 e 31 do presente acórdão, importa examinar se a comercialização das mercadorias em causa exigiu, por parte do agente comercial em causa, esforços de negociação e um estratégia de venda particulares, destinados a construir uma relação comercial específica, nomeadamente na medida em que essas mercadorias pertencem a um segmento diferente da gama do comitente.

39 A este respeito, como referiu o advogado-geral no n.º 52 das suas conclusões, o facto de o comitente confiar a um agente comercial a comercialização de novas mercadorias junto de clientes com os quais já tem certas relações comerciais pode constituir uma indicação de que essas mercadorias pertencem a uma parte da gama diferente daquela que esses clientes compravam até então, e que a comercialização das novas mercadorias junto destes últimos exigirá desse agente comercial a construção de uma relação comercial específica, o que cabe, todavia, ao órgão jurisdicional de reenvio verificar.

40 Esta análise é corroborada pelo facto de a distribuição das mercadorias se realizar, em geral, num quadro diferente consoante as marcas a que pertencem. A este respeito, o Tribunal de Justiça já declarou que uma marca constitui, frequentemente, para além de uma indicação de proveniência dos produtos ou dos serviços, um instrumento de estratégia comercial empregue, em particular, para fins publicitários ou para adquirir uma reputação a fim de fidelizar o consumidor (acórdão Interflora e Interflora British Unit, C-323/09, EU:C:2011:604, n.º 39).

41 Assim, circunstâncias como as do processo principal, nas quais, como decorre da decisão de reenvio, a oferta de mercadorias do comitente está segmentada em diferentes marcas, estando cada um dos seus agentes comerciais encarregado de negociar a venda de apenas uma ou várias dessas marcas, sugerem, o que cabe porém ao órgão jurisdicional de reenvio verificar, que esses agentes têm de construir, com cada cliente, uma relação comercial específica às marcas de que estão encarregados.

42 Por fim, quanto ao argumento da Marchon segundo o qual é mais fácil para o agente comercial comercializar novas mercadorias junto de pessoas que já tenham relações comerciais com o comitente, esta alegação, admitindo que está correta, poderá ser plenamente tida em conta pelo juiz nacional no âmbito da análise destinada a determinar, em conformidade com o artigo 17.º, n.º 2, segundo travessão, da Diretiva 86/653, o caráter equitativo da sua indemnização (v., por analogia, acórdão Volvo Car Germany, C-203/09, EU:C:2010:647, n.º 44).

43 Atendendo às considerações precedentes, há que responder à questão submetida que o artigo 17.º, n.º 2, primeiro travessão, da Diretiva 86/653 deve ser interpretado no sentido de que os clientes angariados pelo agente comercial relativamente às mercadorias de cuja venda está encarregado pelo comitente devem ser considerados novos clientes, na aceção desta disposição, e isto mesmo quando esses clientes já tinham relações comerciais com esse comitente relativamente a outras mercadorias, sempre que a venda, por esse agente, das primeiras mercadorias tenha exigido a construção de uma relação comercial específica, o que cabe ao órgão jurisdicional de reenvio verificar.

Quanto às despesas

44 Revestindo o processo, quanto às partes na causa principal, a natureza de incidente suscitado perante o órgão jurisdicional de reenvio, compete a este decidir quanto às despesas. As despesas efetuadas pelas outras partes para a apresentação de observações ao Tribunal de Justiça não são reembolsáveis.

Pelos fundamentos expostos, o Tribunal de Justiça (Quarta Secção) declara:

O artigo 17.º, n.º 2, alínea a), primeiro travessão, da Diretiva 86/653/CEE do Conselho, de 18 de dezembro de 1986, relativa à coordenação do direito dos Estados-Membros sobre os agentes comerciais, deve ser interpretado no sentido de que os clientes angariados pelo agente comercial relativamente às mercadorias de cuja venda está encarregado pelo comitente devem ser considerados novos clientes, na aceção desta disposição, e isto mesmo quando esses clientes já tinham relações comerciais com esse comitente relativamente a outras mercadorias, sempre que a venda, por esse agente, das primeiras mercadorias tenha exigido a construção de uma relação comercial específica, o que cabe ao órgão jurisdicional de reenvio verificar.

Assinaturas