

Acórdãos TRL

Processo:
Relator:
Descritores:

Nº do Documento:
Data do Acordão:
Votação:
Texto Integral:
Texto Parcial:
Meio Processual:
Decisão:
Sumário:

Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa**8076/12.1T2SNT.L1-2****JORGE LEAL**

**CONTRATO DE CONCESSÃO COMERCIAL
CONTRATO DE AGÊNCIA
INDEMNIZAÇÃO DE CLIENTELA
CADUCIDADE**

RL**22-05-2014****UNANIMIDADE****N****S**

**APELAÇÃO
IMPROCEDENTE**

I - Como contrato legalmente atípico, o contrato de concessão comercial rege-se pela disciplina em que as partes acordaram, dentro dos limites da liberdade contratual, sem prejuízo da aplicação subsidiária, quando se verifique a necessária analogia, das pertinentes regras de contratos típicos, nomeadamente o contrato de agência.

II – Admitindo-se, como se admite, a aplicação ao contrato de concessão do regime legal do contrato de agência no que concerne ao reconhecimento de uma indemnização de clientela, deve o concessionário, sob pena de caducidade do respetivo direito, comunicar ao concedente, no prazo de um ano após a cessação do contrato, a intenção de receber a dita indemnização, e, se for o caso, reclamá-la judicialmente no ano subsequente à referida comunicação.

III – Tal prazo de caducidade não se suspende nem se interrompe senão nos casos em que a lei o determine.

IV – A indemnização de clientela é excluída se o contrato tiver cessado por razões imputáveis ao seu alegado titular.

Decisão Texto Parcial:

Decisão Texto Integral:

Acordam os Juizes do Tribunal da Relação de Lisboa**RELATÓRIO**

Em 27.4.2012 A, intentou na Comarca da Grande Lisboa-Noreste a presente ação declarativa de condenação, com processo ordinário, contra B

A A. alegou, em síntese, pertencer a um grupo de sociedades que se dedica ao comércio automóvel, sendo essas sociedades concessionárias de várias marcas. A A. foi constituída em 2000 na sequência de desafio que a R. dirigiu aos seus sócios com vista à concretização de relações contratuais, designadamente na região de ..., no âmbito comercial e também no após venda. Tendo em vista a comercialização de veículos de marca ... e respetiva assistência oficial, a A. fez um vultuoso investimento, concretizado de acordo com as especificações da R. e com a sua aprovação prévia e com base num balanço

previsional de cinco anos, sendo certo que o ponto de amortização do investimento seria apenas atingido ao fim de sete anos de operação. Na sequência desse investimento a A. e a R. celebraram um contrato intitulado de concessão, com data de 14.11.2000, que, segundo foi dito à A. pela R., seria um mero enquadramento daquilo a que haviam de obedecer as relações entre as partes no seu sentido mais amplo. O contrato foi celebrado com duração ilimitada, podendo qualquer das partes denunciá-lo com um pré-aviso de 2 anos, o que constituía, segundo era dito pelos representantes da R., um mero proforma, pois estava em contradição com a exigência de se apresentar um plano previsional a 5 anos e com o facto de o investimento que era realizado não poder, em caso algum, ser recuperado antes desse prazo de 5 anos. Porém, por cartas de 16 e 23 de setembro de 2002 a R. denunciou o contrato de concessão, com um pré-aviso de 1 ano, argumentando com a saída de um novo regulamento da comissão europeia, propondo manter em vigor a exploração da oficina por parte da A., com base na celebração de um novo contrato de serviço pós venda. Pese embora os prejuízos que tal situação lhe causava, a A. acabou por não reagir judicialmente contra a R., face a promessas que esta lhe fez na área da venda de veículos ... (que a A. discrimina) e porque, face aos financiamentos bancários que tinha em curso, a A. não podia parar a sua atividade, sob pena de causar a sua insolvência e, por arrastamento, a das restantes empresas do seu grupo. Assim as relações comerciais entre a A. e a R. continuaram a processar-se, mantendo a A. em funcionamento a oficina autorizada pela R. para o serviço pós venda. A A. prestou com rigor a atividade a que se obrigara, sem reparos por parte da R., até que em fevereiro de 2011 primeiro e em março de 2011 depois, a R. procurou impor à A. determinadas regras no que respeitava à oficina. Então a A. percebeu que a R. queria encontrar um pretexto para pôr fim às relações com a A., por entender, certamente, que o decurso do tempo já limitara a possibilidade de a A. ser devidamente indemnizada pelos danos que a atuação da R. lhe causara, e também por ter tomado conhecimento que a A. reativara o stand de vendas que mantinha em ..., a fim de aí explorar uma concessão com a marca Sucedeu-se correspondência entre a A. e a R., na qual a A. pela primeira vez colocou à R. a exigência de ser resarcida dos prejuízos que ao longo dos anos a R. lhe causara, exigência a que a R. não respondeu, tendo a relação contratual entre a A. e a R. cessado no fim de agosto de 2011. Face ao comportamento da R. a A. tem direito a ser resarcida pelo atraso na recuperação do seu investimento, no valor

mínimo de € 350 000,00, a ser reembolsada de despesas a que a R. a obrigou e que foram pura perda, no valor total de € 184 972,00, a receber indemnização de clientela, angariada quer através da concessão, quer através da assistência em oficina e venda de peças, no valor de € 323 610,14, e a receber montante, em valor a liquidar em execução de sentença, correspondente ao benefício de que a A. se viu privada e que auferiria pela concessão ..., em ..., no decurso dos 10 anos que mediaram entre 2001 e 2010. Tudo, segundo a A., ao abrigo da boa fé que deve presidir nos preliminares e na conclusão dos contratos (art.º 227.º do Código Civil), na boa fé que deve presidir no cumprimento das obrigações e no exercício dos direitos (art.º 762.º n.º 2 do CC) e tendo em consideração o Dec.-Lei n.º 178/86, de 3.7.

A A. terminou pedindo que a R. fosse condenada a pagar-lhe a quantia de € 868 582,14 e ainda no que viesse a liquidar-se em execução de sentença, conforme supra exposto.

A R. contestou, arguindo a ineptidão da petição inicial, a incompetência do tribunal quanto ao território, a caducidade dos direitos de indemnização de clientela e por responsabilidade pré-contratual, questionando o valor da causa, que computou em € 858 582,14. Por impugnação, a R. defendeu a licitude da denúncia do aludido contrato de concessão, impugnou os prejuízos invocados pela A. e a angariação de clientela por ela alegada e defendeu também a justa causa para a resolução dos contratos de oficina autorizada que havia celebrado com a A.. A R. defendeu ainda que a A. litigava com má fé, devendo ser condenada em multa e indemnização à R..

Concluiu em conformidade.

A A. replicou, pugnando pela improcedência das exceções arguidas e admitindo ter havido erro no cálculo do valor da causa, que requereu fosse retificado para € 858 582,14.

Impugnou a invocada litigância de má fé.

Em 04.10.2012 foi proferido despacho convidando a A. a liquidar o pedido de indemnização que, na sua petição, formulara em termos ilíquidos.

A A. acedeu a tal convite, liquidando o aludido pedido em € 250 000,00.

A R. respondeu, defendendo a improcedência desse pedido. Em 17.01.2013 o sr. juiz da Comarca da Grande Lisboa-Noroeste julgou-se incompetente quanto ao território para julgar a presente causa e ordenou a remessa do processo à distribuição na Comarca de Lisboa.

Distribuído o processo à 6.ª Vara Cível de Lisboa, em ... realizou-se audiência preliminar, em que se fixou o valor da

ação no montante indicado pela R., considerou-se apta a petição inicial, relegou-se para final a apreciação das exceções de caducidade e procedeu-se à seleção da matéria de facto assente e da matéria de facto controvertida.

Realizou-se audiência de discussão e julgamento e em ... foi proferida sentença em que se julgou a ação totalmente improcedente, por não provada e consequentemente absolveu-se a R. do pedido.

A A. apelou da sentença, tendo apresentado motivação em que formulou as seguintes conclusões: (...)

A R. contra-alegou, rematando com as seguintes conclusões (...)

Foram colhidos os vistos legais.

FUNDAMENTAÇÃO

Há que avaliar, neste recurso, o relacionamento que existiu entre as partes no período a que se reportam estes autos e se do mesmo emerge o direito às prestações reclamadas pela A..

As partes não impugnaram a decisão de facto proferida pelo tribunal *a quo*. Assim, haverá que levar em consideração os seguintes

FACTOS PROVADOS

Factos desde logo dados como assentes, ao abrigo do artº 508.º A alínea e) e 511.º do anterior CPC:

1. A A. pertence a um grupo de sociedades que há muitos anos se dedica ao comércio automóvel, e que são concessionárias de várias marcas. Esse grupo de sociedades começou por girar inicialmente ligado à sociedade ..., depois à ... e ..., e em anos mais recentes, passou tudo a ser integrado no âmbito da holding ..., ..., SA.

2. Com data de 14 de Novembro de 2000, A. e ré subscreveram um documento particular cuja cópia consta de fls. 83 e cujo teor se dá por integralmente reproduzido, denominado “Contrato de Concessão”, constituindo o objecto de tal contrato os veículos novos fabricados pela “..., AG”, sob as marcas ...-..., identificados no contrato, concedendo a ré à A. o direito de distribuição de tais produtos no território identificado na cl. 3^a, como sendo todos os concelhos do distrito de ..., o contrato reportou os seus efeitos a 14 de Novembro de 2000, e estabeleceu-se, além do mais, que “(...) poderá ser denunciado, por qualquer dos outorgantes, por meio de carta registada expedida com a antecedência de, pelo menos, 2 anos” – cfr. cl. 14^a.

3. A Autora passou a proceder, em Novembro de 2000, à comercialização de veículos da marca ..., tendo vendido em termos de unidades novas 7 ainda em 2000.

4. A Ré, por cartas de 16 e de 23 de Setembro de 2002, decidiu

denunciar unilateralmente o contrato de concessão supra aludido e celebrado com a A. – nos termos constantes da carta de fls. 84 e 85 cujo teor se reproduz.

5. Todo o pessoal da A. havia frequentado os cursos de formação da Ré para os veículos que comercializava, sem custo para a Autora.

6. Por documento particular junto a fls. 146 a 175, as partes subscreveram o contrato denominado “Contrato de oficina autorizada”, celebrado a 25 de Setembro de 2002, e cuja cópia se encontra junta a fls. 146 a 175 e que se dá por integralmente reproduzido, relativo, nomeadamente a serviços de pós-venda dos veículos “..., AG”, sob a marca ...-..., e ainda venda e distribuição de peças para esses mesmos veículos.

7. Em Fevereiro de 2011 primeiro e em 15 de Março de 2011 depois, a Ré escreveu à A. procurando impor determinadas regras no que respeitava à oficina, nos termos constantes de fls. 105 a 117 dos autos cujo teor se reproduz.

8. A rede de assistência da Ré seria sempre mais completa com a existência de uma oficina qualificada para veículos ... em ..., o que sempre valoriza a marca.

9. Em carta que dirigiu à Ré, em 9 de Junho de 2011, a A. pela primeira vez tenha vindo colocar a exigência de ser resarcida alegando inúmeros prejuízos que ao longo dos anos a Ré lhe causara, nos termos constantes de fls. 118 a 122 cujo teor se reproduz.

10. A A. candidatou-se à concessão da ré em ..., sendo que essa pretensão veio a frustrar-se, não sendo concedida a concessão de ... à A..

11. A. A. enviou à ré uma carta datada de 11 de Novembro de 2008, junta a fls. 98 a 99 e cujo teor se reproduz.

Resultou da instrução/discussão a prova dos seguintes factos:

12. A A. foi constituída em 2000, com vista à concretização de relações contratuais com a ré e a marca que a mesma representa, designadamente na região de ..., no âmbito comercial e também no após venda.

13. Em Fevereiro de 1999, a Ré pede o layout das instalações a construir, o plano de obras, o balanço previsional a 5 anos e a indicação do capital da sociedade a constituir e seus sócios e com base em número de vendas e margem média enviada pela Ré, e com data de 11 de Março de 1999, são enviados pela A. os elementos pedidos, onde se faz um plano de 5 anos, nos meses seguintes continuam os contactos entre as partes sendo que todos os elementos do investimento eram aprovados e mesmo exigidos pela Ré e em Setembro de 2000 é constituída a A..

14. Esse investimento foi concretizado na aquisição de um terreno, no qual foram construídas as instalações, tudo de

acordo com o layout indicado, aprovado e mesmo imposto como condicionante do negócio pela Ré.

15. Com este investimento gastou a A. a quantia de € 1.082.173,18, que foram financiados além do seu próprio capital, através de leasing e com meios financeiros que obteve junto da Banca;

16. Todo o investimento da A. foi feito com base em plano económico e financeiro a 5 anos, plano esse elaborado pela A. de acordo com alguns parâmetros indicados pela Ré, e por esta também analisados, sendo certo que nos termos desse plano o ponto de amortização do investimento seria apenas atingido ao fim de 7 anos de operação.

19. As negociações havidas entre os sócios da A., esta e a Ré com vista à celebração do contrato de concessão e também no âmbito do apόs venda, tiveram início ainda em 1999, e a inauguração da concessão teve lugar em 1 de Novembro de 2000, sendo certo que as obras só se iniciaram apόs a Ré ter aprovado a localização do terreno e a sua localização.

20. O contrato entre A. e Ré foi assinado já depois da abertura da concessão, em 14 de Novembro de 2000.

21. O contrato assinado que foi apresentado à A., tal como os relativos ao apόs venda, constituíam segundo referido pela Ré à A., contratos tipo utilizados pela Ré, em termos que não podiam merecer qualquer alteração no seu clausulado, constituindo no entanto, segundo era dito, um mero enquadramento daquilo a que haviam de obedecer as relações entre as partes no seu sentido mais amplo.

22. No plano apresentado pela A. a Ré ainda que tenha aprovado genericamente o projecto apresentou como observações a necessidade de que a A. procedesse a reforço de capitais próprios e a outras alterações algumas de carácter logístico, o que a A. fez.

23. As cláusulas contratuais sempre foram pela A. entendidas como meramente indicativas, e se a A. soubesse que o contrato seria denunciado ao fim de 2 anos de vigência e com pré aviso de 1 ano, nunca teria realizado este investimento.

24. O que é corrente e sempre acontece é que este tipo de relações comerciais duram pelo mínimo de 5 anos.

25. A A. não reagiu contra a ré, aquando da denúncia do contrato de concessão porque tinha diversos financiamentos bancários em curso, relacionados com o investimento feito, e se houvesse uma paragem da sua actividade isso implicaria a insolvência da empresa e o arrastamento das demais do grupo em que estava inserida.

26. A A. manifestou à Ré o seu desagrado pela situação, considerando-se enganada.

27. A A., na data da denúncia do contrato de concessão, pretendia ter a possibilidade de ficar com a concessão da ré para ..., o que constituiria um passo importante no aprofundamento das relações comerciais entre ambas as partes.

28. Nessa perspectiva e sempre na convicção desse possível e desejado aprofundamento das relações comerciais com a Ré, e independentemente de continuar com o após venda em ... através da oficina da marca, candidatou-se a A. à concessão da Ré para ..., bem mais importante do que a de ... e de certo modo abrangendo esta região.

29. Ao longo da manutenção da A. como oficina autorizada da marca ... em ..., foi atribuído pela clientela à A. um elevado grau de satisfação.

30. Houve alguns aspectos nas oficinas da A., que não correspondiam integralmente aos parâmetros impostos pela Ré, alguns dos quais de dificuldade de cumprimento a nível financeiro, dadas as circunstâncias decorrentes do facto de ter sido retirada à A. a concessão de venda automóvel, uma vez que a oficina por si só, e sem estar integrada em parte comercial de venda de automóveis através de concessão, difficilmente poderia ser rentável, não suportando o custo de despesas extra.

31. Tendo ocorrido a referida actuação da Ré no que respeita à concessão automóvel, existiu atraso na recuperação do investimento da A., dada a projecção prevista ser de cinco anos, sendo que os leasings terminaram ao fim de 7 anos.

32. Ao longo dos anos, a A. pagou à Ré débitos que esta lhe fez, relacionados com o sistema informático que a Ré lhe impôs, com comunicação, formação a nível de oficina e auditoria, tendo pago a A. à Ré de 2001 a 2005, € 100.000, de 2006 a 2010, € 75.000 e em 2011 ainda pagou € 9.972.

33. A A. desde 2001 a 2003 vendeu veículos cuja margem média por veículo foi de 2.886,63€;

34. Perante a vontade manifestada e o projecto apresentado pela Autora, a Ré B forneceu as necessárias orientações, de acordo com os requisitos fundamentais da ... AG (então designada por ... AG) e aplicáveis a toda a rede e candidatos a concessionários autorizados.

35. No ano de 2001 as vendas a retalho da Autora foram as seguintes: a. 66 veículos leigeiros de passageiros da marca ...-..., que equivale a 1% das vendas realizadas no país nesse mesmo ano; b. 31 veículos comerciais leigeiros da marca ...-..., que equivale a 0,7% das vendas realizadas no país nesse mesmo ano; perfazendo, assim, 97 unidades vendidas;

36. No ano de 2002 as vendas a retalho da Autora foram as

seguintes: c. 80 veículos ligeiros de passageiros da marca ...-..., que equivale a 1% das vendas realizadas no país nesse mesmo ano; d. 23 veículos comerciais ligeiros da marca ...-..., que equivale a 0,6% das vendas realizadas no país nesse mesmo ano; perfazendo, assim, 103 unidades vendidas.

37. No ano de 2003, em 9 meses de actividade, as vendas a retalho da Autora foram as seguintes: e. 71 veículos ligeiros de passageiros da marca ...-..., que equivale a 0,9% das vendas realizadas no país nesse mesmo ano; f. 14 veículos comerciais ligeiros da marca ...-..., que equivale a 0,5% das vendas realizadas no país nesse mesmo ano, perfazendo, assim, 103 unidades vendidas;

38. Dos 80 veículos ligeiros de passageiros vendidos no ano de 2002, apenas 35 i.e., 44%, foram vendidos no distrito de ... e dos 71 veículos ligeiros de passageiros vendidos no ano de 2003, apenas 24 i.e., 34% foram vendidos no Distrito de

39. A inauguração formal das instalações da A. ocorreu no dia 06.01.2001, mas a A. iniciou a sua actividade de venda de veículos em Novembro de 2000.

40. A Ré ... celebrou contratos similares com os constantes dos autos com a generalidade dos seus concessionários.

41. Foi sempre transmitido à Autora a necessidade do cumprimento dos standards exigidos pela ré e previsto no contrato de oficina autorizada, o que nem sempre estava a acontecer.

42. A Ré ... alertou a Autora para o incumprimento dos standards aplicáveis, tendo sido constatadas algumas situações em que a actividade exercida pela Autora não cumpria com todas as normas estabelecidas pela marca.

43. A “..., AG” implementou, de acordo com o sistema de distribuição acolhido, dois tipos de contratos diferentes para cada uma das actividades de concessão ou de oficina, com regras Standards autónomos.

44. A Ré ... alertou a Autora para as situações de incumprimento verificadas e alertando para as possíveis consequências, sem que antes agendasse as respectivas auditorias - nos termos da cláusula 11.2 dos contratos de oficina autorizada celebrados com a Autora.

45. Realizadas as referidas auditorias, a Ré ... voltou a alertar a Autora para os incumprimentos verificados, dando-lhe inclusive prazo para cumprimento, com a intenção de salvaguardar as relações contratuais em vigor com a Autora.

46. Em 14.02.2011 a Ré ... alertou a Autora para a necessidade de cumprimento dos Dealer Standards, agendando uma auditoria para verificação do cumprimento dos mesmos.

47. Realizadas as auditorias, os respectivos resultados foram

remetidos à Autora, alertando para as consequências contratualmente previstas em caso de incumprimento.

48. À resposta dada pela Autora, respondeu a Ré ... através de carta referida e datada de 9 de Junho de 2011 (que se deu por assente na alínea I).

49. Da carta referida, foi a Autora novamente alertada para a situação de incumprimento dos Standards tendo a Ré solicitado à Autora que fornecesse uma data, da sua conveniência, para a realização de nova auditoria.

50. A A. não informou a ré da existência de outra Marca na oficina em causa, existindo ainda na mesma elementos que permitiam a confusão entre a marca da ré com as actividades de concessionário e oficina autorizada ..., situação detectada pela Ré

51. Não tendo obtido qualquer resposta por parte da Autora e, por isso, tomando a iniciativa de agendar nova auditoria, a Ré ... remeteu nova carta, em 04.08.2011, informando o dia e a hora em que a mesma iria decorrer, assim como o custo respectivo.

52. Em resposta à carta referida, a Autora opôs-se à realização das referidas auditorias, invocando prejuízos decorrentes da relação contratual anteriormente mantida ao abrigo dos contratos de concessão celebrado em 2000.

53. A Ré ... remeteu nova carta à A. em 05.09.2011, agendando nova auditoria;

54. Pela realização da auditoria agendada nos termos mencionados, constatou a Ré ... que se mantinham as situações de falta de cumprimento de alguns dos standards exigidos para a oficina, apesar dos prazos concedidos à A., bem como a existência da marca ... nas instalações.

55. Em consequência, a Ré ... resolveu os contratos de oficina autorizada em vigor, por carta registada com aviso de recepção, datada de 26/09/2011.

Na sentença recorrida foram ainda expressamente explicitados os seguintes

FACTOS NÃO PROVADOS

1. O contrato era celebrado com duração ilimitada e ainda que qualquer das partes pudesse denunciá-lo com um pré-aviso de 2 anos, tal constituía, segundo era insistentemente dito pelos representantes da Ré, um mero proforma.

2. As coisas tal como foram apresentadas à A. pela ré sugeria que poderia continuar a vender veículos ... comprados em condições favoráveis noutras concessões e também através dos chamados *buy back* das empresas de *rent a car*, que eram praticados pela rede de concessionários da Ré.

3. A Ré na altura, não fechou a possibilidade da A. poder

manter uma concessão automóvel, e mesmo ampliando a sua área de intervenção.

4. Os clientes angariados pela A. foram: -viaturas – 464, -peças – 996, -oficina – 1.115 no total de 2.575 clientes.

5. A margem bruta média das peças foi de 25,94% (média de 2006 a 2010) sobre o preço de tabela, e os da oficina de 57,51% (média de 2006 a 2010) sobre o valor do serviço.

6. Por esse benefício da Ré, resulta que, tendo em atenção a média anual de margem foi no total de 323.610,14€ de: sendo a relativa a veículos de 230.930,40€, de Peças margem bruta € 60.339,81 (média anual de 2006 a 2010); Oficina margem bruta € 32.340,23 (média anual de 2006 a 2010).

7. A Autora que terá sofrido um prejuízo, que no mínimo, computa em 25.000,00 € anuais, desde a denúncia da concessão em causa, correspondente ao total de 250.000,00 €, ou seja, 25.000,00 € por cada ano em que essas expectativas lhe foram frustradamente sendo criadas.

5. Só a partir do momento em que a Ré soube que a ... ia ter um stand nas instalações da A. em ..., é que a Ré passou a fazer exigências inexigíveis, dado o facto de ser oficina desligada de concessão comercial, que nunca tinha anteriormente imposto.

6. As previsões que a Ré ... havia feito referiram-se apenas ao potencial do distrito de ... - zona de influência da Autora.

7. Que permanece em dívida € 160.000 junto do ... e € 95.000 junto do

O Direito

A R. representa em Portugal os interesses de uma conhecida fabricante alemã de veículos automóveis. Para tal, conforme consta do registo comercial, dedica-se à importação e/ou comercialização de veículos automóveis, respetivos motores, peças, acessórios e produtos com os mesmos relacionados e bem assim à indústria de reparação de veículos automóveis e serviços conexos e comercialização de produtos relacionados com essa indústria e serviços. Tendo em vista a distribuição dos aludidos veículos e peças e bem assim a assistência pós-venda, manutenção e trabalhos de reparação dos veículos da aludida marca, na área do distrito de ..., em novembro de 2000 a R. celebrou com a A. um contrato que as partes designaram de “contrato de concessão”, que está documentado a fls 31 e seguintes dos autos.

Resulta do teor do contrato que a A. vinculou-se a adquirir à R. automóveis da referida marca, que eram importados pela R., e a revendê-los ao consumidor final, na área do distrito de ..., prestando-lhes igualmente assistência. Concomitantemente a A. sujeitava-se ao controle da R. no exercício da sua atividade e contava igualmente com o apoio desta.

A A. agia em nome próprio, assumindo o risco do negócio no que concerne aos veículos, cuja propriedade adquiria. A sua remuneração não consistia em comissões pelos negócios celebrados pelo principal, mas na margem de lucro conseguida com as revendas por ela própria realizadas e com a prestação dos serviços de assistência.

É manifesto que o contrato em causa não se enquadra no tipo negocial previsto pelo Dec-Lei n.º 178/86, de 03.7 (alterado pelo Dec.-Lei n.º 118/93, de 13.4), ou seja, não é um contrato de agência. Trata-se, conforme se ponderou na sentença recorrida e aliás é aceite pelas partes, de um contrato de concessão comercial, um contrato que a lei não regula mas que adquiriu foros de tipicidade do ponto de vista sociológico, dada a sua ampla disseminação na atividade económica.

O contrato de concessão comercial insere-se na categoria daquilo que a doutrina apelida de contrato-quadro (v.g., Maria Helena Brito, “O contrato de concessão comercial”, Almedina, 1990, pág. 190 e seguintes), um negócio do qual deriva uma relação jurídica complexa, que integra, além do mais, obrigações de constituição de futuras relações jurídicas entre as partes e/ou entre uma delas e terceiros. Trata-se de um negócio que visa associar uma das partes (o concessionário) à satisfação da necessidade de escoamento de um produto fabricado ou adquirido pela outra parte (o concedente), através da criação de uma ligação estável, em que as partes cooperam mediante a permuta de informações e a partilha de tarefas, transferindo o concedente para o concessionário, em certos termos, o risco de não conseguir vender o seu produto. Como contrato legalmente atípico, rege-se pela disciplina em que as partes acordaram, dentro dos limites da liberdade contratual (art.º 405.º n.º 1 do Código Civil), sem prejuízo da aplicação subsidiária, quando se verifique a necessária analogia, das pertinentes regras de contratos típicos, nomeadamente o contrato de agência, contrato que a doutrina qualifica, a par do contrato de concessão comercial (e outros), como um contrato de distribuição comercial (v.g., António Pinto Monteiro, “Do regime jurídico dos contratos de distribuição comercial”, in “Estudos em homenagem ao Prof. Doutor Inocêncio Galvão Telles”, 2002, I volume, pág. 565 e seguintes; Luís Manuel Teles de Menezes Leitão, “A indemnização de clientela no contrato de agência”, Almedina, 2006, pág. 79 e seguintes; António Pinto Monteiro, Contrato de Agência, anotação ao Decreto-Lei n.º 178/86, de 3 de Julho, 6.ª edição, Almedina, 2007, pág. 115 e seguintes; José Engrácia Antunes, “Os contratos de distribuição comercial”, Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas, Instituto Superior de

Contabilidade e Administração do Porto, n.º 16, 2010, páginas 12, 22 e seguintes).

Sem prejuízo da necessária análise das circunstâncias do caso concreto, a jurisprudência tem entendido que em regra se justifica a aplicação, por analogia, das regras atinentes à cessação do contrato de agência aos contratos de concessão, na sequência aliás da referência expressa que ao contrato de concessão se faz no preâmbulo do Dec.-Lei n.º 178/86

(“relativamente a este último [contrato de concessão], 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 de agência, sobretudo em matéria de cessação do contrato”) – v.g., acórdãos do STJ, de 13.04.2010, processo 673/2002.E1.S1; 04.11.2010, processo 2916/05.9TBVCD.P1.S1; 12.05.2011, processo 2334/04.6TVLSB.L1.S1; 17.05.2012, processo 99/05.3TVLSB.L1.S1; 20.06.2013, processo 178/07.2TVPRT.P1.S1, todos in www.dgsi.pt.

Nos contratos de agência celebrados por tempo indeterminado admite-se a denúncia do contrato desde que comunicada à parte contrária por escrito e por antecedência mínima de 90 dias, salvo convenção de prazo mais longo (art.º 28.º, n.ºs 1 e 3, do Dec.-Lei n.º 178/86).

No contrato de concessão a que este processo se reporta ficou estipulado, relativamente à sua duração (cláusula décima quarta: “duração do contrato”), que o mesmo era celebrado por um período ilimitado, reportando-se os seus efeitos a 14 de novembro de 2000, e poderia ser denunciado, por qualquer dos outorgantes, por meio de carta registada expedida com a antecedência de, pelo menos, 2 anos (n.º 1 da cláusula 14.ª).

Mais se estipulou, no n.º 3 da cláusula 14.ª, que a R. teria “o direito de denunciar o contrato por meio de carta registada expedida com a antecedência de 1 ano caso se torne necessário reorganizar a sua rede de distribuição no todo ou numa parte substancial.”

Ora, em 16.9.2002 a R. enviou à A. a carta documentada a fls 84 e 85 dos autos, na qual declarou denunciar o contrato de concessão com efeitos a 30.9.2003, ao abrigo do aludido n.º 3 da cláusula 14.ª do contrato. Nessa carta a R. apresentou, como razão para a dita denúncia do contrato, a futura entrada em vigor do Regulamento (CE) n.º 1400/2002, da Comissão, de 31.7.2002, relativo à aplicação do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado que instituiu a Comunidade Europeia a certas categorias de acordos verticais e práticas concertadas no sector automóvel. Segundo se afirmava na dita carta, o aludido novo

Regulamento introduzia mudanças consideráveis no enquadramento legal e económico para o setor automóvel, as quais tinham como consequência a necessidade de em 01.10.2003 a totalidade da rede de distribuição comercial estar “reestruturada de forma global e adaptada aos novos requisitos legais”. E por carta de 23.9.2002 a R. enviou à A. uma “proposta vinculativa de celebração de novo contrato de serviço após-venda” (fls 86 e 87), na sequência da qual em 25.9.2002 a A. e a R. subscreveram o “contrato de oficina autorizada”, documentado a fls 146 a 175, com produção de efeitos a partir de 01.10.2003 (cláusula 14.1.1.). Nos termos do aludido contrato a A. integraria a rede global de distribuição seletiva qualitativa para a prestação de serviços após venda e distribuição de peças para veículos ..., identificados com a marca ...-..., sendo nomeada oficina autorizada a quem era reconhecido o direito e atribuído o encargo de prestar o aludido serviço após venda e de venda de peças na área do “território do contrato”, que compreendia, segundo o aludido contrato, os Estados Membros da Comunidade Europeia e os Estados Membros da Associação Europeia do Comércio Livre (EFTA). Este contrato vigorou entre a A. e a R. até setembro de 2011, ocasião em que a R. resolveu o contrato por carta registada com aviso de receção, datada de 26.9.2011, que enviou à A. (n.º 55 da matéria de facto).

A A. alega que a R. atuou de má fé, tendo-a levado a celebrar um contrato de concessão que a A. esperava tivesse uma prolongada duração, uma vez que tivera de elaborar um plano económico e financeiro a cinco anos, sendo certo que o ponto de amortização do investimento feito apenas seria atingido ao fim de sete anos de amortização. Na ocasião da denúncia do contrato de concessão a A. manifestou o seu descontentamento, sentindo-se enganada, e só não reagiu então judicialmente contra a R. porque se na ocasião houvesse uma paragem da sua atividade isso implicaria a sua insolvência e a das restantes empresas do grupo, e por outro lado a R. convencera a A. de que no futuro haveria um aprofundamento das relações entre ambas, havendo a possibilidade, entre outras, de a A. obter a concessão de ..., que era mais importante que a de Porém, diz a A., a R. não satisfez as expectativas que criara, continuando a A. tão só como oficina autorizada, nos termos supra expostos, com os consequentes prejuízos, tendo a R. mantido aquele estado de coisas até ao momento em que se convenceu de que a A. já não teria possibilidade de ser devidamente indemnizada pelos danos que causara à A., tendo então diligenciado pela rutura das relações com a A.. Com base em tudo o alegado a A. reclamou da R. o pagamento

das seguintes quantias:

- a) € 350 000,00, correspondente ao valor que em 2008, ou seja, passados sete anos após a celebração do contrato de concessão e período que se previa ser o suficiente para amortizar o investimento feito, ainda estava em dívida;
- b) € 184 972,00, valor de despesas que a A. fez por imposição da R., relacionados com sistema informático, comunicação, formação e auditoria, desde 2001 a 2011, que resultaram em pura perda para a A.;
- c) € 323 610,14 a título de indemnização pela clientela que a A. angariou para a R. durante os três anos de duração da concessão e com o funcionamento da oficina e venda de peças até agosto de 2011;
- d) € 250 000,00, numa média de € 25 000,00 por cada ano em que a R. levou a A. a não procurar outras alternativas negociais, perdendo os respetivos benefícios.

Na sentença recorrida considerou-se todos estes pedidos improcedentes, pelas seguintes razões:

- a) A R. denunciou o contrato de concessão de acordo com o clausulado e não se provou que criara na A. expectativas de celebração de novo contrato de concessão;
- b) O direito à indemnização de clientela atinente à denúncia do contrato de concessão caducara, por não terem sido respeitados os prazos de reclamação e propositura da ação previstos no n.º 4 do art.º 33.º do Dec.-Lei n.º 178/86, além de que não resulta evidente, dos factos provados, que da atuação da A. resultou um aumento substancial de clientela;
- c) O contrato de oficina autorizada cessou por incumprimento contratual da A., que levou a R. a resolvê-lo com justa causa, o que afasta o direito a indemnização de clientela, nos termos do n.º 3 do citado art.º 33.º do Dec.-Lei n.º 178/86;
- d) Quanto a alegada culpa *in contrahendo* na celebração do contrato de concessão, o eventual direito a indemnização estaria prescrito, ao abrigo do disposto nos artigos 498.º e 227.º n.º 2 do Código Civil;
- e) Se bem que a A. não tenha invocado expressamente o regime jurídico da concorrência, não se verifica que tenha havido, por parte da R., abuso de posição dominante, a que se faz referência no art.º 7.º da Lei n.º 18/2003, de 11.6, uma vez que não se demonstra que o contrato de concessão foi denunciado ilicitamente, sendo certo que a A. manteve a relação comercial com a R., ainda que circunscrita a oficina e venda de peças, e a A. canalizou os investimentos feitos na sequência do contrato para a atividade de oficina autorizada da marca da R. e posteriormente para outra marca, a

A apelante insurge-se contra a decisão recorrida, alegando, em

síntese, o seguinte:

- a) A A./apelante não reagiu atempadamente contra a denúncia do contrato de concessão porque se encontrava numa posição de dependência e fragilidade face à R., que se manteve enquanto perdurou a relação comercial com a R.;
- b) A R. conhecia a situação de dependência da A. e atuou de forma dolosa, mantendo o contrato de oficina autorizada enquanto procurou evitar que a A. viesse exigir o resarcimento dos seus prejuízos, terminando-o apenas quando pensava que a A. já nada poderia vir a exigir;
- c) As relações contratuais entre a A. e a R. apenas cessaram em finais de agosto de 2011, altura em que a oficina da A. deixou de fazer parte das oficinas autorizadas da rede da R., pelo que a A. está em prazo para peticionar da R. não só uma indemnização que deverá abranger a clientela que obteve ao longo dos anos em que desenvolveu a sua atividade com a R., mas também uma indemnização por violação dos deveres de boa fé por parte da R. até à cessação definitiva de relações comerciais em agosto de 2011.

Vejamos.

O que a apelante pretende é que o tribunal tempere os efeitos da autonomia da vontade, vertida nos instrumentos negociais subscritos pelas partes, com as exigências da boa fé, cuja tradução nos textos legais a apelante encontra particularmente no art.º 227.º do Código Civil. Sendo certo que o tribunal não está sujeito às alegações das partes no tocante “à *indagação, interpretação e aplicação das regras de direito*” (art.º 5.º n.º 3 do atual CPC), livre está aberto o caminho para o tribunal analisar, nomeadamente, se necessário, a manifestação desse princípio geral de direito noutras normas jurídicas.

Nos termos do art.º 227.º n.º 1 do Código Civil, “*quem negoceia com outrem para conclusão de um contrato deve, tanto nos preliminares como na formação dele proceder segundo as regras da boa fé, sob pena de responder pelos danos que culposamente causar à outra parte*”.

No processo que conduz à conclusão do contrato exige-se das partes que atuem com lisura e correção, dando a conhecer à parte contrária os elementos tidos como necessários à adequada formação da sua vontade, com base nas expetativas que se saiba ou se deva saber serem as habituais atendendo às circunstâncias do negócio em questão e sem esquecer aquelas que se souberem ser as preocupações concretas do outro contraente.

E, uma vez celebrado o contrato, este deve ser cumprido em conformidade com o estipulado, ponto por ponto (art.º 406.º n.º 1 do Código Civil). E no cumprimento das obrigações

contratuais e bem assim no exercício dos respetivos direitos as partes devem proceder de boa fé (n.º 2 do art.º 762.º e art.º 334.º do Código Civil).

Ora, analisado o comportamento da R. ao longo dos onze anos em que se relacionou com a A., não se vislumbra que aquele princípio geral de direito tenha sido violado.

As negociações tendo em vista a celebração do contrato de concessão supra mencionado tiveram o desfecho que se pretendia, com a celebração do aludido contrato. Não se mostra que as cláusulas do mesmo contrariavam as expetativas das partes, nomeadamente da A.. Quanto à duração do contrato, ficou estipulado que era indeterminada, mas que o contrato poderia ser denunciado, com antecedência mínima de dois anos, antecedência que seria encurtada para um ano, no caso de a R. necessitar de reorganizar a sua rede de distribuição, no todo ou numa parte substancial. A denunciabilidade, sem específica causa justificativa, dos contratos de duração indeterminada, decorre da tutela necessária da autonomia das partes, que fica comprometida por um vínculo demasiado longo (Almeida Costa, Direito das Obrigações, 12.ª edição, Almedina, 2013, pág. 322). Ponto é que seja concedido um aviso prévio, com antecedência adequada à salvaguarda razoável dos interesses da contraparte, tendo em conta as circunstâncias do caso concreto. Isto sem prejuízo de áreas em que, por razões de particular relevância social, o legislador imponha especiais restrições neste domínio (v.g., contratos de trabalho sem termo).

In casu, embora o investimento realizado e os usos fizessem prever que o contrato duraria pelo menos cinco anos (vide factos n.ºs 13 a 16 e 24) e a A. tivesse, como é óbvio, essa expetativa (n.º 23 da matéria de facto), não se provou que os representantes da R. garantiram à A. essa duração ou, contrariamente ao alegado pela A., que aqueles disseram à A. que o a esse respeito previsto no contrato (denunciabilidade com pré-aviso de dois anos) fosse um mero proforma (1.º facto não provado).

Dois anos depois do início da vigência do contrato, a R. denunciou o mesmo, com antecedência de um ano, ao abrigo do referido n.º 3 da cláusula 14.ª do contrato, invocando para o efeito a necessidade de reestruturar a rede de distribuição comercial por força da entrada em vigor do Regulamento (CE) n.º 1400/2002, da Comissão, de 31.7.2002.

Segundo afirmou a R., por força desse Regulamento teve de proceder à separação das atividades de concessão, atinentes à distribuição de veículos novos, das atividades de assistência pós-venda e venda de peças.

Efetivamente, o primeiro contrato celebrado com a A. abrangia todas aquelas atividades. O segundo contrato já só tinha como objeto a assistência pós-venda e a venda de peças da marca supra referida. Ora, tendo-se provado que a R. celebrou com a generalidade dos concessionários contratos similares aos dos autos (n.º 40 da matéria de facto) e que, de acordo com o sistema de distribuição acolhido, foram implementados dois tipos de contratos diferentes para cada uma das atividades de concessão ou de oficina, com regras standards autónomas (n.º 43 da matéria de facto), provado ficou que realmente a R. reorganizou a sua rede de distribuição e foi no âmbito dessa reorganização que fez cessar o contrato celebrado com a A.. Sendo certo que o Regulamento (CE) 1400/2002 da Comissão, de 31.7.2002, relativo à aplicação do n.º 3 do art.º 81.º do Tratado que instituiu a Comunidade Europeia (atual n.º 3 do art.º 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia) a certas categorias de acordos verticais e práticas concertadas no setor automóvel, obrigava que, para que tais acordos beneficiassem da isenção prevista no mencionado n.º 3 do art.º 81.º do Tratado (ou seja, beneficiassem da inaplicabilidade da proibição imposta no n.º 1 do art.º 81.º do Tratado a todos os acordos entre empresas que pudessem afetar o comércio entre os Estados-Membros e que tivessem por objetivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado interno), não contivessem a obrigação de a mesma empresa assegurar, simultaneamente, a venda e o serviço pós-venda (alínea g) do n.º 1 do art.º 4.º do Regulamento). Conforme se expende na “Brochura explicativa” relativa ao aludido Regulamento, da autoria da Comissão, publicada no JO L 203, de 1.8.2002, “os dados disponíveis revelam que o preço de compra e os custos de reparação e manutenção de um veículo representam, cada um, 40% do custo total do mesmo. A concorrência nos mercados da distribuição e da reparação e manutenção assume, portanto, idêntica importância para os consumidores, pelo que o regulamento procura regular as questões da concorrência relativas a ambos os mercados” (pág. 12 do aludido texto).

Estando em causa uma rede de distribuição de automóveis ao nível de um Estado-Membro, atinente à importação de veículos produzidos noutro ou outros Estados-Membros, admite-se que a R. se tivesse sentido compelida a reorganizar essa rede, por força do dito Regulamento (que entretanto caducou, em 31.5.2010 – art.º 12.º n.º 3 do Regulamento - tendo sido substituído pelo Regulamento (EU), n.º 461/2010, da Comissão, de 27.5.2010).

De todo o modo, embora o contrato de concessão tivesse

cessado em 30.9.2003, as relações comerciais entre a A. e a R. não terminaram, pois as partes celebraram um novo contrato, embora agora apenas atinente às atividades de serviço pós-venda e venda de peças da marca mencionada. Tal contrato viria a vigorar por mais oito anos.

Provou-se que a A., aquando da denúncia do contrato de concessão, manifestou o seu desagrado à R. pela situação, considerando-se enganada (n.º 26 da matéria de facto) e nessa ocasião não reagiu contra a R. porque tinha diversos financiamentos bancários em curso, relacionados com o investimento feito, e se houvesse uma paragem da sua atividade isso implicaria a insolvência da empresa e o arrastamento das demais do grupo em que estava inserida (n.º 25 da matéria de facto). Mais se provou que para a aceitação da celebração do novo contrato contribuiu o desejo da A. em ficar com concessão da R. em ... (n.ºs 27 e 28 da matéria de facto).

Ora, nada ficou provado no sentido de que a R., ao denunciar o contrato de concessão e ao propor à A. a celebração do contrato de oficina autorizada, pretendeu aproveitar-se da aludida situação de dependência ou fragilidade económica da A.. Pelo contrário, provou-se que a denúncia do contrato resultou da reestruturação da rede de distribuição, tornada necessária pelo direito comunitário. De resto, ignora-se até se a R. tinha conhecimento da dada como provada fragilidade do próprio grupo em que a A. se inseria, sendo certo que, conforme se provou, a A. pertence a um grupo de sociedades que há muitos anos se dedica ao comércio automóvel, empresas essas que são concessionárias de várias marcas (n.º 1 dos factos provados). De resto, dos autos não resulta que essa situação de dependência se prolongou durante todo o tempo de relacionamento entre as partes. Pelo contrário, no requerimento de liquidação do pedido a que a A. procedeu na sequência do despacho de aperfeiçoamento proferido em 04.10.2012 a própria A. alegou que após a denúncia do contrato de concessão só não procurou “*outro tipo de soluções no mercado, designadamente obtendo concessões de outras marcas que pudesse de certo modo obviar àquilo que tinha sucedido através da atitude comportamental da própria Ré*”, porque a A. sempre pensara, “*no que fora induzida pela Ré, em como iria ser compensada de outros modos, designadamente através da eventual possibilidade de ter concessões ... noutras locais do país, como fora aliás claramente sugerido no que respeita a*”

Ora, contrariamente ao alegado pela A., nada se provou no sentido de que a R. criou na A. a expectativa de que essa relação iria evoluir no sentido da celebração de novo contrato de

concessão da atividade de compra e venda de veículos da aludida marca (vide factos não provados n.ºs 2 e 3).
Como se disse, o novo contrato durou mais oito anos, e apenas cessou por razões imputáveis à A., que reiteradamente incumpriu deveres que dele emanavam, nomeadamente o de obstar a que se gerasse confusão entre a marca da ora R. e as marcas de outros fabricantes (vide pontos 7, 41, 42, 44 a 55 da matéria de facto; ponto 13.3 do contrato de oficina autorizada), levando a R. a resolver o contrato, ao abrigo do ponto 14.3 do contrato e do artigo 432.º n.º 1 do Código Civil (também, alínea a) do art.º 30.º do Dec.-Lei n.º 178/86).

Não se mostra, assim, que a R. tenha praticado qualquer ato contrário à boa fé e/ou violador dos contratos celebrados, o que inviabiliza os pedidos de ressarcimento de alegados prejuízos formulados pela A., seja ao abrigo da responsabilidade pré-contratual (n.º 1 do art.º 227.º do Código Civil), seja à luz do regime da responsabilidade contratual (art.º 798.º do Código Civil). Mesmo que assim não fosse, o direito de indemnização por responsabilidade pré-contratual estaria prescrito, conforme alegado pela R. e entendido na sentença recorrida, ao abrigo do n.º 2 do art.º 227.º, conjugado com o art.º 498.º n.º 1 do Código Civil: tendo-se a A. sentido enganada aquando da denúncia do contrato, nessa altura começou a correr o prazo de prescrição de três anos previsto na lei. Mesmo que se admitisse que nessa exata ocasião a A. se encontrava numa situação de dependência, que a impedia de exercer esse direito, a A. deveria ter demonstrado que essa situação se mantinha aquando do termo do prazo prescricional, o que não logrou fazer (art.º 321.º n.º 1 do Código Civil: “*A prescrição suspende-se durante o tempo em que o titular estiver impedido de fazer valer o seu direito, por motivo de força maior, no decurso dos últimos três meses do prazo*”).

Quanto à indemnização de clientela.

A A. pediu que a R. fosse condenada a pagar-lhe uma determinada quantia, a título de indemnização de clientela, nos termos e ao abrigo do disposto nos artigos 33.º e 34.º do Dec.-Lei n.º 178/86, de 3 de Julho, com a redação introduzida pelo Dec.-Lei n.º 118/93, de 13.4.

O referido artigo 33.º tem a seguinte redação, que se transcreve na parte relevante:

“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. (...)

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 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.”

Quanto à determinação do montante da indemnização, estipula o art.º 34.º o seguinte:

“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.”

Este regime indemnizatório, que a A. pretende que seja aplicado ao contrato que vigorou entre as partes por força de analogia (sabido que o regime legal em causa se refere ao contrato de agência, tipo de contrato que, como é incontrovertido nos autos, não corresponde ao que constitui objeto desta causa), visa compensar o agente (neste caso, o “concessionário”) dos proveitos que, uma vez cessado o contrato, o “concedente” poderá continuar a usufruir, em resultado da atividade que o concessionário desenvolveu. A indemnização de clientela destina-se a atribuir uma compensação pela mais valia que o concessionário proporciona ao concedente, graças à atividade por si desenvolvida, na medida em que o concedente continue a aproveitar-se dos frutos dessa atividade, após o termo do contrato, não assumindo essa compensação a natureza de uma reparação, dependente de prova a produzir quanto aos danos sofridos pelo concessionário, porquanto o que conta é antes a compensação ou contrapartida pelos benefícios proporcionados por este ao concedente. O fundamento desta indemnização encontra-se no incremento da clientela que reverte a favor do concedente, com a correspondente perda de retribuição para o concessionário,

que poderia continuar a auferir daquela clientela, se o contrato não terminasse. Em resumo, a indemnização de clientela consiste numa remuneração pela clientela angariada ou desenvolvida pelo concessionário, de que vem a beneficiar o concedente (neste sentido cfr., v.g., acórdão do STJ, de 10.12.2009, processo 763/05.7TVLSB.S1, in www.dgsi.pt, que neste parágrafo seguimos de muito perto, além dos acórdãos do STJ supra citados).

Admite-se que, no caso dos autos, o contrato de concessão celebrado inseriu a A. numa rede de distribuição de bens e serviços em benefício da R., em termos que justificam a aplicabilidade, por analogia, do aludido regime do contrato de agência atributivo do direito de indemnização por clientela (conforme vem sendo aceite pela jurisprudência, vide os acórdãos do STJ supra citados).

Mas, se assim é, também é aplicável a norma que comina a caducidade do aludido direito, se não for reclamado ao “principal” (neste caso, ao concedente) no prazo de um ano após a cessação do contrato e se não for exercido judicialmente no ano subsequente (neste sentido, cfr. acórdão do STJ, de 21.04.2005, processo 04B3868, in www.dgsi.pt, também in CJ STJ, ano XIII, tomo II, pág. 57 e seguintes).

Ora, no que concerne ao contrato de concessão, este cessou em setembro de 2003, pelo que a A. deveria ter comunicado à R. o desejo de receber a compensação correspondente até setembro de 2004. Só o fez em junho de 2011 (n.º 9 da matéria de facto).

O facto de a A. se ter abstdo de fazer essa comunicação pelas razões dadas como provadas nos n.ºs 25, 27 e 28 da matéria de facto não obsta ao decurso do prazo de caducidade, uma vez que, contrariamente ao que ocorre com a prescrição (máxime, art.º 321.º n.º 1 do Código Civil) “*o prazo de caducidade não se suspende nem se interrompe senão nos casos em que a lei o determine*” (art.º 328.º do Código Civil). Trata-se, aqui, de fazer prevalecer as razões de segurança jurídica e de certeza dos direitos que subjazem, de forma exclusiva, ao regime da caducidade (v.g., Carlos Alberto da Mota Pinto, Teoria Geral do Direito Civil, 4.ª edição, por António Pinto Monteiro e Paulo Mota Pinto, 2.ª reimpressão, 2012, Coimbra Editora, páginas 375 e 376). Sendo certo que, conforme se viu supra, não se coloca *in casu a vexata quaestio* da eventual aplicação de fatores corretivos oriundos do princípio geral da boa fé ou da defesa da concorrência por abuso de dependência económica (neste último caso, tendo em consideração, à data dos factos, primeiro o disposto no Dec.-Lei n.º 370/93, de 29.10, art.º 4.º - “*É também proibida a exploração abusiva, por uma ou mais empresas, do estado de dependência económica em que se*

encontre relativamente a elas qualquer empresa fornecedora ou cliente, por não dispor de alternativa equivalente, nomeadamente quando se traduza na adopção de qualquer dos comportamentos previstos no n.º 1 do artigo 2.º” - e depois a lei que substituiu aquele Decreto-Lei, Lei n.º 18/2003, de 11.6, art.º 7.º - É proibida, na medida em que seja susceptível de afectar o funcionamento do mercado ou a estrutura da concorrência, a exploração abusiva, por uma ou mais empresas, do estado de dependência económica em que se encontre relativamente a elas qualquer empresa fornecedora ou cliente, por não dispor de alternativa equivalente”, atualmente revogada e substituída pela Lei n.º 19/2012, de 8.5).

O alegado direito de indemnização por angariação de clientela, reportado ao primeiro contrato celebrado, caducou, pois.

Quanto à indemnização por clientela angariada ao abrigo do segundo contrato (que se admite ser igualmente um contrato de distribuição comercial, por um lado no que concerne a peças da marca supra referida, e por outro no que respeita à prestação do serviço de garantia a que o fabricante de veículos automóveis está adstrito), tal como se entendeu na sentença recorrida, a sua atribuição fica desde logo afastada pela circunstância de a cessação do contrato ter decorrido de razões imputáveis à A. (art.º 33.º n.º 3 do Dec.-Lei n.º 178/86).

De tudo o exposto, e sem necessidade de mais considerações, resulta a improcedência da apelação.

DECISÃO

Pelo exposto, julga-se a apelação improcedente e consequentemente mantém-se a sentença recorrida.

As custas da apelação são a cargo da apelante, face ao seu decaimento.

Lisboa, 22.5.2014

Jorge Manuel Leitão Leal

Ondina Carmo Alves

Eduardo José Oliveira Azevedo