

Provou-se ainda que o filho dos RR sofre de problemas de toxicodependência e que o médico de família prescreveu, para colmatar a terapia recomendada, o seu afastamento do meio urbano de Queluz e área metropolitana de Lisboa.

Mais se provou que a filha dos apelantes faz terapia ocupacional na empresa constituída pela sua mãe, irmã e uma terceira pessoa e que seu pai entretém-se nela com a mesma finalidade.

Não se põe em causa que os motivos de saúde invocados e provados são sérios e reais e que o melhorial será benéfico para o apelante e para o seu filho.

Se está provado que o apelante sofre de doença do foro psiquiátrico, também não é menos verdade que, sendo as drogas (de um modo geral) substâncias que levam à habitação psíquica e/ou física, no toxicodependente há lesão grave da saúde física e psíquica, sendo preponderante a acção médica psiquiátrica.

Deste modo, cremos que o normativo em causa, ponderando a hermenêutica jurídica conforme é iluminada pelo art. 9º do CC, não pode deixar de ser interpretado como também abrangendo uma situação de toxicodependência e não apenas uma situação de doença, no sentido usual do termo.

Face a todos estes factos provados, entendemos que se encontra apurado que os RR, pelo menos desde 1996, deixaram de residir permanentemente no locado por motivo das doenças que afectam o Réu marido e o filho do casal e porque o meio rural reunir condições favoráveis à sua recuperação.

Porém, os RR não alegaram (logo, não puderam provar) que o impedimento de residirem no locado em virtude daquelas doenças é transitório, que tais doenças não são irreversíveis e que têm intenção de regressar ao locado logo que o estado de saúde do Réu marido e do filho do casal melhore.

Por outro lado, os factos provados não permitem concluir pela transitoriedade da situação (pelo contrário, a prova de que a situação já se verifica há mais de dois anos faz presumir que não estamos perante um afastamento temporário).

Com efeito, a constituição da sociedade comercial, com sede em Palhais de que são sócios a apelante (que é única gerente), a filha dos apelantes e uma terceira pessoa, onde a filha dos apelantes faz terapia ocupacional e o apelante se entretém com a mesma finalidade, a baixa médica deste desde 1990, a cessação do contrato de trabalho da apelante, a necessidade do apoio familiar da apelante, a facto de os filhos dos apelantes terem a sua vida estabelecida no Cadaval, tudo isto inculca a não transitoriedade da situação.

Os RR não demonstraram, como lhes cabia, aqueles elementos integrantes da excepção prevista na alínea a) do nº 2 do art. 64º do RAU: a transitoriedade do impedimento, a reversibilidade das doenças causa desse impedimento e a intenção de regressarem ao locado.

Na realidade, e a este respeito, convém ter uma noção clara das regras sobre ónus da prova, ou seja, uma perspectiva exacta sobre a quem compete a prova.

Naturalmente, aos AA competia a ónus da prova da factualidade viabilizadora do pedido, isto é, integrante da causa de pedir e, consequentemente, da hipótese abrangível pela alínea i) do nº 1 do art. 64º do RAU (cfr. art. 342º nº 1 do CC).

E os AA provaram plenamente, como se alcança do exposta supra, a falta de residência permanente no local arrendado por parte dos RR.

Mas a factualidade que viabilizaria a aplicação da alínea a) do nº 2 do art. 64º do RAU implicava ónus da prova dos RR, o que significa que este normativo só permitiria evitar a resolução contratual e o despejo face à comprovação de um circunstancialismo efectivamente integrante de uma das hipóteses aí previstas.

É que a "doença" é uma causa impeditiva do direito de resolução do contrato de arrendamento, pelo que a sua prova competia aos RR (art. 342º nº 2 do CC), competindo-lhes invocar e provar os elementos integrantes da excepção em que apoiaram a sua defesa (cfr. art. 493º nº 3 do CPC).

Ora, como vimos, os RR provaram o motivo determinante da ausência, ou seja, a doença de dois dos membros do seu agregado familiar.

Mas não alegaram e, portanto, não puderam provar, a transitoriedade da situação, a reversibilidade das doenças e a sua intenção de voltar a residir no locado, logo que o respectivo estado de saúde melhorasse.

Processualmente, isto significa, decisivamente, a não prova da factualidade integrante dos factores impeditivos da resolução do contrato de arrendamento, uma vez que constitui defesa por excepção a alegação por parte dos RR de que a ausência se verifica por motivo de doença (art. 342º nº 2 do CC).

É que com a causa de pedir o que se sintoniza é a falta de residência permanente, sendo que o factor "doença", longe de se integrar na causa de pedir, pelo contrário, seria dela impedimento.

Ou por outras palavras, a procedência da acção não dependeria da prova da ausência, por razões de doença irreversível. A improcedência é que dependeria da prova de que razões de doença teriam motivado a ausência e que essa situação era transitória, pretendendo os RR voltar ao locado.

Aliás, como dissemos, tudo aponta para uma situação definitiva de ausência do local arrendado...

Deste modo, provado que está que os RR não têm residência permanente no local arrendado e não tendo aqueles logrado provar factos configurativos da excepção prevista no art. 64º nº 2 a) do RAU (no caso, doença, com a interpretação que deixámos exposta), não houve qualquer errada interpretação e aplicação daquele normativo na sentença recorrida.

V- DECISÃO

Nesta conformidade, acorda-se nesta Relação, na improcedência da apelação, em confirmar integralmente a sentença recorrida.

Custas pelos apelantes.

Lisboa, 9 de Abril de 2002

Ana Grácio
Lopes Bento
Adriano Moraes

Recurso nº 11681/01

Comarca de Sintra - 1º Juízo

CONCORRÊNCIA

- Acordos restritivos da concorrência
- Contratos de compra e venda
- Cláusulas de distribuição exclusiva e selectiva
- Nulidade do contrato

(Acórdão de 9 de Abril de 2002)

SUMÁRIO:

- I — As cláusulas de distribuição que sejam susceptíveis de serem invocadas, em parte do mercado, termos do artigo 2º, n.º 29-10, salvo quando o segundo o critério do l.º termos definidos no art.º
- II — Todo o acordo restritivo seja ilícito nos termos da recusa da venda de bens agente económico pode nulo, por força do preceito CC, se o fim for contra os contratantes.
- III — A nulidade dessas cláusulas num contrato de compra e venda com nulidade de todo o contrato que não seria concluído (292º do CC).

Acordam, em conferência, Lisboa

1 - Relatório

1. TABOU CALZADOS, S.ª, espanhola, intentou acção de processo sumário, contra Ramil, pedindo que este fosse condenado a pagar Esc. 1.472.000\$00, acrescida de juros, a data da propo. que líquida, a data da propo. 381.470\$00 – e vencidos, ale.

- A A. é uma sociedade de fabrico, comercialização e exportação de moda;

- No exercício da sua actividade, a mercadoria discriminada R. 5 pelo montante global de Esc. 1.472.000\$00, pagamento que a R. não fez.

- A R. contesta, dizendo, que a A. é uma sociedade comercial de artigos de calçado, dispor estabelecimentos comerciais, através do Registo no Instituto Registral e Fiscal.

- No exercício da sua actividade, por parâmetros de qualidade e in os produtos que comercializa a poder de compra médio-alto, e fornecedores ceifas garantias.

- Foi assim que, aquando da compra e venda alegado pelo convencionado entre ambas q o mesmo produto não sei com imagem de mercado menc a clientela com poder de compra não seriam postos a venda num raio inferior a 10 Kms.

- Porém, a A. procedeu à "maioristas" em Portugal estabelecendo os pontos de venda da R. - Por preços reduzidos, en

- Verifica-se erro sobre a bi artigo 252º, nº 2, do CC, na certeza e segura a não verificação contratado nesse pressuposto

usa impeditiva do direito de rendimento, pelo que a sua 2ª n.º 2 do CC), competindo-lhes integrantes da excepção (cfr. art. 493º n.º 3 do CPC). Oram o motivo determinante de dois dos membros do seu

to, não puderam provar, a reversibilidade das doenças e o local, logo que o

ifica, decisivamente, a não e dos factores impeditivos rendimento, uma vez que alegação por parte dos RR por motivo de doença (art.

o que se sintoniza é a falta do que o factor "doença", pedir, pelo contrário, seria

procedência da acção não cia, por razões de doença que dependeria da prova de motivado a ausência e que atendendo os RR voltar ao

aponta para uma situação irrendado...

está que os RR não têm o alrendado e não tendo onfigurativos da excepção AU (no caso, doença, com costa), não houve qualquer ão daquele normativo na

la-se nesta Relação, na confirmar integralmente a

Ana Grácio
Lopes Bento
Adriano Morais

ÊNCIA

la concorrência

e venda

uição exclusiva e

bril de 2002)

9-4-2002

Acórdãos da Relação de Lisboa
Secção Cível

9-4-2002

II - 95

SUMÁRIO:

- I — **As cláusulas de distribuição exclusiva e selectiva que sejam susceptíveis de entravar a concorrência, em parte do mercado nacional, são nulas nos termos do artigo 2º, n.ºs 1 e 2, do D-L 371/93, de 29-10, salvo quando se mostrem justificadas segundo o critério do balanço económico, nos termos definidos no artigo 5º do mesmo diploma.**
- II — **Todo o acordo restritivo da concorrência, que seja ilícito nos termos sobreditos, desde que vise a recusa da venda de bens do fornecedor a outro agente económico pode ser também considerado nulo, por força do preceituado no artigo 281º do CC, se o fim for comum a ambas as partes contratantes.**
- III — **A nulidade dessas cláusulas, quando incluídas num contrato de compra e venda, importa a nulidade de todo o contrato, quando se mostre que não seria concluído sem a parte viciada (art. 292º do CC).**

M.I.F.P.M.V.

Acordam, em conferencia, no Tribunal da Relação de Lisboa

1 - Relatório

1. TABOU CALZADOS, S.L., sociedade comercial espanhola, intentou acção declarativa, sob a forma de processo sumário, contra Ramiro da Conceição Maia, L.d.a, pedindo que este fosse condenado a pagar-lhe a quantia de Esc. 1.472.000\$00, acrescida de juros de mora vencidos - que liquida, à data da propositura da acção, em Esc. 381.470\$00 - e vencidos, alegando, em resumo, que:

- A A. é uma sociedade comercial que se dedica ao fabrico, comercialização e exportação de calçado e acessórios de moda;

- No exercício da sua actividade, vendeu e entregou à R. a mercadoria discriminada na factura reproduzida a fls. 5 pelo montante global de Esc. 1.472.000\$00 a pagar até 3/15/98, pagamento que a R. não efectuou.

2. A R. contesta, dizendo, no essencial, que:

- É uma sociedade comercial que se dedica ao comércio de artigos de calçado, dispondo em Portugal de vários estabelecimentos comerciais, de nome MOCCI protegido através do Registo no Instituto da Propriedade Industrial;

- No exercício da sua actividade, a R. tem-se pautado por parâmetros de qualidade e imagem de mercado, dirigindo os produtos que comercializa a um sector de clientela com poder de compra médio-alto, exigindo, por isso, aos seus fornecedores ceifas garantias e exclusividade;

- Foi assim que, aquando da celebração do contrato de compra e venda alegado pela A., ficou expressamente convencionado entre ambas que:

o mesmo produto não seria vendido a comerciantes com imagem de mercado menos reconhecida e destinados a clientela com poder de compra inferior;

não seriam postos a venda em estabelecimentos sítos num raio inferior a 10 Kms.

- Porém, a A. procedeu à venda do mesmo produto a "maioristas" em Portugal estabelecidos nos mesmos locais em que os pontos de venda da R. se encontram implantados;

- Por preços reduzidos, em concorrência desleal;

- Verifica-se erro sobre a base negocial, nos termos do artigo 252º, n.º 2, do CC, na medida em que a R. considerou certa e segura a não verificação daquele evento, tendo contratado nesse pressuposto;

- Em face disso, a R. comunicou à A. a resolução do contrato e procedeu à devolução de toda a mercadoria objecto do contrato em causa;

- Embora reconhecendo o vício em referência, a A. ainda apresentou uma proposta de manutenção do negócio, a qual foi, no entanto, recusada pela R..

- A A. age de má fé, já que reconheceu os motivos que levaram a R. a resolver o contrato.

Conclui pela improcedência da acção e pede que a A. seja condenada como litigante de má fé em multa e numa indemnização à R. de valor nunca inferior a Esc. 500.000\$00.

3. A A. responde, dizendo, em síntese, que:

- Não houve qualquer convenção ou acordo versando as condições especificamente afirmadas na contestação;

- A própria R. admite que o pretensamente importante evento não está no clausulado do contrato;

- A R. não tem nem nunca invocou qualquer direito à resolução do contrato em causa, nem a A. aceitou a devolução dos produtos;

Conclui pela improcedência das excepções deduzidas na contestação.

4. Proferido despacho saneador tabelar, elaborou-se especificação e base instrutória, a qual sofreu reclamação por parte da A., mas que foi desatendida conforme despacho exarado a fls. 69.

5. Procedeu-se à realização da audiência de discussão e julgamento, com gravação da prova, sendo julgada a matéria de facto controvertida pela forma constante do despacho de fls. 115.

6. Por fim, foi proferida douta sentença (fls. 118 a 125) a julgar a acção improcedente, absolvendo a R. de todo o pedido, e a condenar a A., como litigante de má fé na multa de 4 Ucs e no pagamento de uma indemnização à R. no valor de Esc. 250.000\$00.

7. Inconformada, a A. vem apelar daquela decisão, concluindo nas suas alegações, em resumo, o seguinte:

2. Apreciação do mérito da apelação

2.1. Enquadramento

Com a presente acção vem a A. exigir o pagamento do preço da venda à R. dos diversos artigos de calçado discriminados na factura reproduzida a fls. 5 e que se destinavam a ser revendidos pela mesma R. no exercício da sua actividade.

Sem pôr em causa a celebração da venda e a entrega da respectiva mercadoria, a R. alega ter, oportunamente, resolvido o contrato e procedido à devolução da mercadoria, baseando-se no facto de a A. não ter cumprido o acordo segundo o qual se comprometia a não vender do mesmo produto a comerciantes com imagem de mercado menos reconhecida do que a da R., vocacionados para clientela com poder de compra inferior, bem como a não pôr à venda desse produto em estabelecimentos sítos num raio inferior a 10 Kms. dos explorados pela R..

Importa, pois, caracterizar o contrato em foco e ajuizar sobre a sua validade, para de seguida, se for caso disso, apreciar a licitude da invocada resolução.

2.2. Da caracterização e validade do contrato sub judice

Não sofre dúvida que estamos perante um contrato de compra e venda de natureza comercial, de harmonia com o previsto no artigo 463º, 1º e 3º, do CC, em que a A. interveio como fornecedora e a R. na qualidade de revendedora.

Sucede que, aquando da celebração desse contrato, as partes convencionaram que:

- os produtos adquiridos apenas seriam também vendidos a comerciantes que os destinassem a clientela com médio/alto poder de compra - resp. ao art. 2º da b.i.;

- os mesmos produtos não seriam postos à venda em estabelecimentos sítos num raio não inferior a 10 Kms. dos explorados pela R. - resp. ao art. 3º da b.i..

E da resposta ao art. 1º da base instrutória depreende-se que a razão de ser desse clausulado prende-se com o facto de a R. dispor em Portugal de vários estabelecimentos comerciais de nome "MOCCI", onde exerce o seu comércio de calçado dirigido a uma clientela com médio/alto poder de compra, tendo em linha de conta a qualidade e preço dos produtos. Ademais, a A. tinha conhecimento de que tais circunstâncias eram essenciais para a realização da venda - resp. ao art. 6º da b.i..

Em suma, no contexto do contrato de compra e venda em apreço, a A. assumiu perante a R. - por lapso de tempo não revelado -, quer a obrigação de não vender produtos do mesmo tipo a comerciantes que os destinassem a uma clientela de padrão inferior a um poder de compra de nível médio/alto, quer o compromisso de não pôr à venda esses produtos em estabelecimentos sítos num raio de 10 Kms em relação aos estabelecimentos explorados pela R..

Destarte, pretenderia a R., por um lado, impedir o acesso de concorrentes à área geográfica envolvente aos seus estabelecimentos, por outro, evitar potenciais concorrentes que, fora dessa área, pudessem provocar uma quebra da reputação e do preço do produto. É tudo isto sobretudo com vista a preservar a sua própria imagem no mercado.

Ora, à luz do princípio da liberdade contratual consagrado no artigo 405º, nº 1, do CC, dentro dos limites da lei, as partes têm a faculdade de fixar livremente o conteúdo dos contratos e de inserir neles as cláusulas que lhes aprouver; é o que se costuma designar por liberdade de estipulação.

De entre os referidos limites, ocorre-nos aqui os que respeitam à disciplina legal relativa à defesa da concorrência, pelo que, não estando perspectivada qualquer susceptibilidade de afectação do comércio intracomunitário, há que trazer à colação o regime estabelecido no Dec. Lei nº 371/93, de 29/10, que contém tal disciplina.

Nos termos do artigo 2º, nº 1, alíneas a), c), d) e f), do citado diploma, são proibidos os acordos entre empresas, qualquer que seja a forma que revistam, que tenham por objecto ou como efeito impedir, falsear ou restringir a concorrência no todo ou em parte do mercado nacional, nomeadamente e no que aqui releva, os que se traduzam em:

- interferir na determinação dos preços pelo livre jogo do mercado, induzindo artificialmente, quer a sua alta quer a sua baixa;

- limitar ou controlar a distribuição;

- repartir os mercados e as fontes de abastecimento;

- recusar, directa ou indirectamente a compra ou venda de bens.

Neste quadro normativo, prefiguram-se como pressupostos da referida proibição: a) - o concurso de vontades dos agentes económicos, independentemente da sua fórmula jurídica; b) - a finalidade ou o efeito anti-concorrencial daí emergente; c) - a susceptibilidade de afectação do comércio no todo ou em parte do mercado nacional.

No que tange aos acordos, relevam não só os celebrados entre as empresas do mesmo nível ou estágio do circuito económico - v.g. entre produtores ou distribuidores do mesmo produto - (acordos horizontais), mas também os que sejam concluídos entre operadores colocados em diferentes níveis do processo produtivo e de comercialização - v.g. produtor/importador-grossista-retalhista - (acordos verticais)⁽¹⁾. É no âmbito dos acordos verticais que se

incluem os chamados contratos de distribuição exclusiva e de distribuição selectiva.

Antes de mais, convém ter presente que o contrato de distribuição exclusiva tem sido caracterizado pela doutrina como sendo aquele em que uma empresa se obriga perante outra a não fornecer a outras empresas um produto destinado à revenda em certo território. Por sua vez, o contrato de distribuição selectiva é aquele segundo o qual uma empresa se obriga a fornecer determinado tipo de produtos apenas a distribuidores que satisfaçam condições específicas, requeridas pela natureza dos produtos, mormente quando se trata de produtos de luxo ou de elevada tecnicidade⁽²⁾. Vai também nesse sentido a definição operativa de obrigação de fornecimento exclusivo e de sistema de distribuição selectiva dada, respectivamente, nas alíneas c) e d) do artigo 1º do Regulamento (CE) nº 2790/99 da Comissão, de 22-12, para efeitos de aplicação, a nível comunitário, do nº 3 do artigo 81º do Tratado CE.

Quanto ao efeito anticoncorrencial, basta que se verifique a susceptibilidade (efeito potencial) de a execução do acordo impedir, limitar ou modificar, em parte do mercado nacional, as condições de troca tais como resultam da estrutura do mercado e da conjuntura, à luz de um juízo de probabilidade fundado numa previsibilidade objectiva, prescindindo-se da intencionalidade das partes⁽³⁾.

No caso vertente, os dados de facto não nos permitem concluir pela existência de um contrato-quadro de distribuição perfeito entre a A. e R. de que o contrato de compra e venda em crise fosse mera execução. Constatam-se apenas que as partes enlaçaram simplesmente o contrato de compra e venda com uma cláusula de distribuição exclusiva - no que respeita ao compromisso de a A. não pôr à venda o tipo de produtos em causa num raio de 10 kms. dos estabelecimentos explorados pela R. (cf resposta ao art. 3º da b.i.) -, a par de outra cláusula em que se estipula uma espécie de distribuição selectiva - relativamente ao compromisso da R. de não vender dos mesmos produtos a comerciantes dirigidos a clientela com poder de compra abaixo do nível médio/alto (cf resposta ao art. 2º da b.i.).

De qualquer modo, tais cláusulas são per se acordos relevantes para o efeito de aplicação do disposto no artigo 2º do Dec. Lei nº 371/93, na medida em que a previsão deste normativo, aliás à semelhança do que sucede no âmbito do artigo 81º, nº 1, do Tratado de Roma (CE), contempla os simples acordos, qualquer que seja a forma que revistam, incluindo, por conseguinte, cláusulas elementares inseridas em contratos singulares, ainda que não suportados em contratos-quadro de distribuição⁽⁴⁾.

1999, pag. 108; Manuel Afonso Vaz, *Direito Económico*, Coimbra Editora, 4ª Edição, 1998, pag. 283.

(2) Sobre a noção de acordo de distribuição exclusiva e de distribuição selectiva, vide Pinto Monteiro, *Contratos de Distribuição Comercial*, Almedina, 2002, pags. 33 e segs., 53 e 113; Manuel Afonso Vaz, ob. cit., pags. 283 e 297; João Pinto Ferreira e A. Bangy, ob. cit., pags. 161 e segs. e 164 e segs.; Didier Ferrier, *Droit de la Distribution*, Litec, 2ª Edição, 2000, pags. 244 e segs. e 261 e segs.; Sylvie Lebreton, *L'Exclusivité Contractuelle et les Comportements Opportunistes - Étude particulière aux contrats de distribution*, Litec, 2002, pags. 14 e segs. e 21 e segs..

(3) A este propósito, vide João Pinto Ferreira e A. Bangy, ob. cit., pags. 113/114; pode consultar-se ainda, no domínio da doutrina francesa, G. Ripert / R. Robot *Traité de Droit Commercial*, Tome 1, Vol. 1º, L.G.D.J., 18ª Edition, 2001, pags. 681 e 712, e Yves Reinhard / Jean-Pascal Chazal, *Droit Commercial*, Litec, 6ª Edição, 2001, pag. 139.

(4) Sobre a noção ampla de acordo para os efeitos em referência, vide João Pinto Ferreira e A. Bangy *Guia Prático...*, ob. cit., pag. 107; sobre a forma e natureza dos acordos restritivos da concorrência, pode consultar-se também G. Ripert e R. Roblot, *Traité de Droit Commercial*, Tome 1, Vol. 1º, ob. cit., pags. 686 e segs. e 714/715;

Tudo está agora em saber se o vel de constituir entrave relevante do mercado nacional, reportada ao quadro das relações económicas e operadores concorrentes - mas ei

Ora, desde logo, a cláusula de revela-se absolutamente impeditiva concorrentes àquele segmento de flica considerada, o que se torna l por forma a interferir no livre jogo artificialidade do preço.

Por seu turno, a cláusula de c também susceptível de provocar a concorrentes - os comerciantes não buindo, nessa medida, para falsear do preço, subtraindo-o ao jogo procura. Aliás, é a própria R. que ad daquela cláusula levaria à degradação em causa.

Posto isto, não poderá deixar cláusulas em foco constituem concorrência, nos termos previstos do Dec. Lei nº 371/93.

É certo que nem todos os distribuição exclusiva ou selectiva: nível comunitário quer no plano considerados justificados, desde melhorar a produção ou a distribuição promover o progresso técnico ou quando os seus efeitos benéficos afiguem de molde a suplantam o verdade, é hoje reconhecido que os exclusiva e selectiva podem, em ci de determinados limites, constituir uma ordenação e funcionamento mercado em determinados sectores particularmente nas áreas específicas de alta tecnicidade.

É assim que o Regulamento Cl isentar da proibição estatuída no nº artigo 81º do tratado CE os acordos se reconduzam a alguma das re designada "lista negra" ali prevista

Já no plano nacional não se pre mo de isenção por categoria, r casuística com base no critério económico, nos termos definidos n Lei nº 371/93, segundo o qual por justificadas as práticas restritivas contribuam para melhorar a produ bens e serviços ou para promov técnico ou económico, desde que p mente as condições previstas nas d normativo. A competência para rec é atribuída ao Conselho da Concor em processo de avaliação prévia, n nº 2 do referido artigo 5º e nos teri Portaria nº 1097/93, de 29/10, semp de apreciação em sede jurisdicioni

No caso dos autos, não se c circunstâncias que confirmam às c apreço as finalidades eleitas no nº não se chegando a vislumbrar qual c contexto da comercialização da me

(1) Sobre a noção de acordos horizontais e acordos verticais, vide João Pinto Ferreira e Azeem Bangy *Guia Prático do Direito da Concorrência em Portugal e na União Europeia*, AJE, P Edição,

Yves Reinhard / Jean-Pascal Chazal, l pags. 137; ainda sobre modalidades de c pode ver-se François Dutilleul e Philip civils et commerciales, Dalloz, 3ª édition

os de distribuição exclusiva e

presente que o contrato de o caracterizado pela doutrina ra empresa se obriga perante rpresas um produto destinado . Por sua vez, o contrato de segundo o qual uma empresa ado tipo de produtos apenas am condições específicas, produtos, mormente quando ou de elevada tecnicidade⁽²⁾. finação operativa de obrigação de sistema de distribuição nte, nas alíneas c) e d) do nº 2790/99 da Comissão, de ão, a nível comunitário, do nº .

inconcurrenial, basta que se eito potencial) de a execução odificar, em parte do mercado oca tais como resultam da ntunura, à luz de um juízo de a previsibilidade objectiva, lidade das partes⁽³⁾.

is de facto não nos permitem contrato-quadro de distribui- que o contrato de compra e eução. Constatam-se apenas smente o contrato de compra e distribuição exclusiva - no de a A. não pôr à venda o tipo m raio de 10 kms. dos pela R. (cf resposta ao art. 3º ula em que se estipula uma lectiva - relativamente ao rder dos mesmos produtos a tela com poder de compra resposta ao art. 2º da b.i.). cláusulas são per se acordos licação do disposto no artigo medida em que a previsão elhança do que sucede no do Tratado de Roma (CE), s, qualquer que seja a forma r consequente, cláusulas rtratos singulares, ainda que quadro de distribuição⁽⁴⁾.

az, Direito Económico, Coimbra

de distribuição exclusiva e de inteiro, Contratos de Distribuição . 33 e segs., 53 e 113; Manuel 7; João Pinto Ferreira e A. Bangy, segs.; Didier Ferrier, Droit de la pags. 244 e segs. e 261 e segs.; tractuelle et les Comportements ux contrats de distribution, Litec, s..

o Pinto Ferreira e A. Bangy, ob. se ainda, no domínio da doutrina é de Droit Commercial, Tome 1, 101, pags. 681 e 712, e Yves oit Commercial, Litec, 6ª Edition,

rdio para os efeitos em referencia, Guia Prático... ob. cit., pag. 107; dos restritivos da concorrência, ert e R. Roblot, Traité de Droit it., pags. 686 e segs. e 714/715;

Tudo está agora em saber se o clausulado era susceptível de constituir entrave relevante à concorrência em parte do mercado nacional, reportada aqui a concorrência não ao quadro das relações económicas entre A. e R. - que não são operadores concorrentes - mas em relação a terceiros.

Ora, desde logo, a cláusula de exclusividade territorial revela-se absolutamente impeditiva do acesso de terceiros concorrentes àquele segmento de mercado na área geográfica considerada, o que se torna limitativo da distribuição, por forma a interferir no livre jogo do mercado, induzindo a artificialidade do preço.

Por seu turno, a cláusula de distribuição selectiva era também susceptível de provocar a eliminação de potenciais concorrentes - os comerciantes não seleccionados -, contribuindo, nessa medida, para falsear o processo de formação do preço, subtraindo-o ao jogo natural da oferta e da procura. Aliás, é a própria R. que admite que a inobservância daquela cláusula levaria à degradação do preço do produto em causa.

Posto isto, não poderá deixar de se concluir que as cláusulas em foco constituem práticas restritivas da concorrência, nos termos previstos no citado artigo 2º, nº 1, do Dec. Lei nº 371/93.

É certo que nem todos os acordos verticais de distribuição exclusiva ou selectiva são proibidos. Quer a nível comunitário quer no plano nacional, podem ser considerados justificados, desde que contribuam para melhorar a produção ou a distribuição dos produtos ou para promover o progresso técnico ou económico; em suma, quando os seus efeitos benéficos sobre o mercado se afigurem de molde a suplantarem os efeitos restritivos. Na verdade, é hoje reconhecido que os acordos de distribuição exclusiva e selectiva podem, em certas condições e dentro de determinados limites, constituir mecanismo adequado a uma ordenação e funcionamento mais racionalizados do mercado em determinados sectores, o que acontecerá particularmente nas áreas específicas dos artigos de luxo e de alta tecnicidade.

É assim que o Regulamento CE nº 2790/99 acabou por isentar da proibição estatuída no nº 1, ao abrigo do nº 2, do artigo 81º do tratado CE os acordos verticais, salvo quando se reconduzam a alguma das restrições constantes da designada "lista negra" ali prevista.

Já no plano nacional não se prevê o chamado mecanismo de isenção por categoria, mas sim a justificação casuística com base no critério do chamado balanço económico, nos termos definidos no artigo 5º, nº 1, do Dec. Lei nº 371/93, segundo o qual poderão ser consideradas justificadas as práticas restritivas da concorrência que contribuam para melhorar a produção ou a distribuição de bens e serviços ou para promover o desenvolvimento técnico ou económico, desde que preenchidas cumulativamente as condições previstas nas diversas alíneas daquele normativo. A competência para reconhecer tal justificação é atribuída ao Conselho da Concorrência, nomeadamente em processo de avaliação prévia, conforme o disposto no nº 2 do referido artigo 5º e nos termos estabelecidos pela Portaria nº 1097/93, de 29/10, sem prejuízo da possibilidade de apreciação em sede jurisdicional.

No caso dos autos, não se depreendem quaisquer circunstâncias que confiram às cláusulas restritivas em apreço as finalidades eleitas no nº 1 do sobredito artigo 5º, não se chegando a vislumbrar qual o seu preciso alcance no contexto da comercialização da mercadoria em referência.

Yves Reinhard / Jean-Pascal Chazal, Droit Commercial, ob. cit., pags. 137; ainda sobre modalidades de cláusulas de exclusividade, pode ver-se François Dutilleul e Philippe Delebecque, Contrats civils et commerciaux, Dalloz, 3ª édition, 1996, pag. 808.

Bem pelo contrário, é a própria R. que deixa transparecer a ideia de que as preditas cláusulas visavam, fundamentalmente, preservar o prestígio da sua imagem no mercado, o que reflecte uma pretensão de tratamento mais favorável, sem razões plausíveis objectivamente fundadas na natureza do produto ou na estrutura e funcionamento peculiares daquele segmento do mercado.

Verificada que está a ilicitude das cláusulas em análise nos termos do nº 1 do artigo 2º do Dec. Lei nº 371/93, não resta senão concluir pela sua nulidade, conforme o preceituado no nº 2 do mesmo artigo, cujo conhecimento é oficioso por força do artigo 286º do CC.

Acresce que, não havendo justificação legal para as práticas restritivas da concorrência derivadas das mencionadas cláusulas, seria também ilícita a recusa de venda do produto em causa, por parte da A. a outros agentes económicos, nos termos prescritos no art. 4º, nº 1, do Dec. Lei nº 370/93, de 29/10. Daí que se possa dizer que o acordo, nessa parte, visava também um fim contrário à lei e por isso nulo nos termos do artigo 281º do CC.

Mas será que a nulidade das cláusulas de distribuição exclusiva e selectiva estipuladas no contexto do contrato de compra e venda em causa, acarretam a nulidade deste contrato?

Ora, o artigo 292º do CC, inspirado no princípio da conservação dos negócios jurídicos, consigna que a nulidade ou anulação parcial não determina a invalidade de todo o negócio, salvo quando se mostre que este não teria sido concluído sem a parte viciada. Estabelece-se, pois, aqui uma presunção juris tantum de validade dos contratos afectados de nulidade ou anulabilidade parcial.

No caso dos autos, foi dado como provado que a R. tinha conhecimento de que as circunstâncias a que se reportam as cláusulas restritivas eram essenciais para a celebração do contrato com a R. - resposta ao artigo 6º da b.1., tanto mais que tinha em vista preservar a sua imagem de renome no mercado. A mesma ideia de essencialidade é ainda, de certo modo, reforçada pelo facto de a própria A., após reconhecer ter efectuado venda do produto a outros comerciantes, propor à R. o desconto substancial de 30% (resposta ao art. 6º da b.1.).

Nesse contexto, afigura-se-nos poder concluir com segurança que a A. jamais celebraria o contrato de compra e venda em causa sem tais condições ou outras que pudessem encontrar justificação à luz do art. 5º do Dec. Lei nº 371/93 por forma a conseguir o fim por ela pretendido.

Assim sendo, torna-se forçoso reconhecer a nulidade total do contrato de compra e venda ajuizado, o que prejudica, desde logo, a apreciação das questões suscitadas pelas partes, mormente da licitude da resolução invocada pela R., ao abrigo do disposto no artigo 660º, nº 1, e 713º, nº 2, do CPC.

De qualquer modo, os efeitos da nulidade tem, no caso em apreço o mesmo alcance prático da decisão da 1ª instância, conduzindo de igual modo à improcedência da acção.

3. Da litigância de má fé

A sentença recorrida acolheu a pretensão da R. de condenar a A. como litigante de má fé, pelo facto de ter proposto a acção, muito embora tivesse reconhecido a venda efectuada a outros comerciantes e tivesse conhecimento de que as condições de venda exigidas pela R. eram essenciais para a realização do negócio, bem como da comunicação da resolução do contrato.

Segundo o artigo 456º, nº 2, do CPC, no que ora releva, diz-se litigante de má fé quem, com dolo ou negligência grave: a) - tiver deduzido pretensão ou oposição cuja falta de fundamento não devia ignorar; b) - tiver alterado ou omitido factos relevantes para a decisão da causa. Prevê-se aqui o dolo ou negligência grave de natureza substancial.

Começamos pela questão da pre-
alçada pelos apelantes. Parece-nos