

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 melhor rural 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 habituação psíquica e/ou física, no toxicodependente há lesão grave da saúde física e psíquica, sendo preponderante a ação médica psiquiátrica.

Deste modo, cremos que o normativo em causa, ponderando a hermenéutica 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 transitória 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 os apelantes (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 transitória 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 transitória 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 o ónus da prova da factualidade viabilizadora do pedido, isto é, integrante da causa de pedire, 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 exposto 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 apoiam 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 transitória 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 ação 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, em parte do mercado, termos do artigo 2º, n.º 29-10, salvo quando o segundo o critério do I termos definidos no art.
- II — Todo o acordo restritivo seja ilícito nos termos da recusa da venda de bens agentes económico pode nulo, por força do princípio CC, se o fim for contrair contratantes.
- III — A nulidade dessas cláusulas num contrato de compra e venda de todo o conteúdo que não seria concluída 292º do CC).

Acordam, em conferência, Lisboa

1 - Relatório

1. TABOU CALZADOS, S.A., espanhola, intentou ação de processo sumário, contra Ramil, pedindo que este fosse condenado a Esc. 1.472.000\$00, acrescida de juros líquida, à data da proposta 381.470\$00 – e vincendos, alegando:

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

- No exercício da sua actividade, a mercadoria discriminada é vendida pelo montante global de Esc. 1.598.000\$00, pagamento que a R. não efetuou.

2. A R. contesta, dizendo:

- É uma sociedade comercial de artigos de calçado, dispõe de estabelecimentos comerciais, através do Registo no Instituto

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

- Foi assim que, aquando da compra e venda alegado pelo convencionado entre ambas que

o mesmo produto não se com imagem de mercado menor a clientela com poder de compra que não seriam postos a venda num raio inferior a 10 Kms.

- Porém, a A. procedeu à "maioristas" em Portugal estabelecerem que os pontos de venda da R.

- Por preços reduzidos, em:

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

usa impeditiva do direito de fundamento, pelo que a sua 2º nº 2 do CC), competindo-lhos integrantes da excepção (cfr. art. 493º nº 3 do CPC).aram o motivo determinante le dois dos membros do seu

nto, não puderam provar, a versibilidade das doenças sidi no locado, logo que o ilhorasse. ifica, decisivamente, a não e dos factores impeditivos rendimento, uma vez que alegação por parte dos RR or motivo de doença (art.

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

rocedência da acção não sia, por razões de doença que dependeria da prova de notivado a ausência e que etendendo os RR voltar ao

aponta para uma situação irrendendo... está que os RR não têm il arrendado e não tendo onfigurativos da excepção 4U (no caso, doença, com costa), não houve qualquer ão daquele normativo na

ja-se nesta Relação, na confirmar integralmente a

Ana Grácio  
Lopes Bento  
Adriano Moraes

**ÊNCIA**  
**ta concorrênci**  
**a e venda**  
**uição exclusiva e**

abril de 2002)

### 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, Lda, 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 vincendos, 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 3/5/98, 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 à venda em estabelecimentos sitos 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, nº 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 pretendidamente 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 dota 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 sitos 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.

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

- os produtos adquiridos apenas seriam também vendidos a comerciantes que os destinasse 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 sitos 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 preço, 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 destinasse 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 sitos 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, pudesssem provocar uma quebra da reputação e do preço do produto. E 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 intracommunitário, 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 estádio 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)<sup>(1)</sup>. 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 satisfazam condições específicas, requeridas pela natureza dos produtos, mormente quando se trata de produtos de luxo ou de elevada tecnicidade<sup>(2)</sup>. 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<sup>(3)</sup>.

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. Constatata-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<sup>(4)</sup>.

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 Édition, 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 Édition, 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 ac quadro das relações económicas e operadores concorrentes - mas ei

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

Por seu turno, a cláusula de c também susceptível de provocar a concorrentes - os comerciantes nābuindo, nessa medida, para falsear o preço, subtraindo-o ao jogo procura. Aliás, é a própria R. que ad daquela cláusula levaria à degrada 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 planc considerados justificados, desde melhorar a produção ou a distribuiç promover o progresso técnico ou quando os seus efeitos benéfico afigurem de molde a suplantar o verdade, é hoje reconhecido que o exclusiva e selectiva podem, em c de determinados limites, constituir uma ordenação e funcionamento mercado em determinados sect particularmente nas áreas específicas de alta tecnicidade.

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

Já no plano nacional não se premo 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 promoc 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, nº 2 do referido artigo 5º e nos ter Portaria nº 1097/93, de 29/10, semp de apreciação em sede jurisdicion;

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

Yves Reinhard / Jean-Pascal Chazal, I pags. 137; ainda sobre modalidades de c pode ver-se François Dutileul e Philip clvils et commerciaux, Dalloz, 3ª edição

(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,

*Acórdãos da Relação de Lisboa  
Secção Cível*

9-4-2002

9-4-2002

II - 97

os de distribuição exclusiva e

ir presente que o contrato de o caracterizado pela doutrina da empresa se obriga perante ipresas um produto destinado . Por sua vez, o contrato de segundo o qual uma empresa adto tipo de produtos apenas jam condições específicas, produtos, mormente quando ou de elevada tecnicidade<sup>(2)</sup>. finição 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

incorcial, basta que se eito potencial) de a execução dificar, em parte do mercado oca tais como resultam da ijuntura, à luz de um juízo de a previsibilidade objectiva, ilidade das partes<sup>(3)</sup>.

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

az, Direito Económico, Coimbra

de distribuição exclusiva e de onteiro, 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,

rdo para os efeitos em referência, Guia Prático..., ob. cit, pag. 107; dos restritivos da concorrência, iert 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 suscetível 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 suplantar 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 confirmam 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 edição, 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.

A cresce 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. e 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.

Para equacionar a violação do dever processual de probabilidade e de boa fé que recai sobre as partes, decorrentes dos arts. 266º-A e 456º, nº 2, do CPC, não basta olhar ao simples resultado probatório. Importa analisar, de forma dialéctica, o procedimento dos litigantes no decurso do processo, tomando em consideração, nomeadamente, a natural subjectividade das partes na configuração do litígio, motivada pelos interesses em jogo, os meios de prova utilizados, a contingência própria da actividade probatória e enfim o resultado conseguido.

Ora, a A. propôs a acção pressupondo, aparentemente, a validade e eficácia do contrato invocado.

Perante a defesa por excepção da R., a A., nos arts. 21º a 23º do seu articulado de resposta, impugnou expressamente que tivessem sido convencionadas as cláusulas restritivas a que se referem os arts. 17º, 18º e 19º da contestação e, por conseguinte, nega que tivesse agido contra tais pretensas cláusulas. Rejeita ainda a tese de que haja erro sobre a base negocial (arts. 30º a 33º da resposta) e sustenta que a R. nunca invocou o direito a resolver o contrato (art. 37º da resposta). Finalmente, argumenta que a sua proposta de desconto de 30% oferecida à R. não equivale ao reconhecimento de que o negócio não se tenha mantido (art. 56º da resposta).

Sucede que a A. não logrou infirmar a prova testemunhal produzida pela R., mas tal não significa, por si só, que a mesma A. tenha apresentado ou que se tenha batido por uma versão falsa dos factos. Além disso, não existe prova documental que suporte, de forma inequívoca, o teor do clausulado pelas partes, o que proporciona alguma subjectividade às versões sustentadas.

Afirma-se na sentença que "é manifesta a omissão de factos relevantes por parte da A., pois a mesma recebeu a comunicação da R. de resolução do contrato, e inclusive admitiu a violação contratual, e não obstante esse facto intentou a presente acção".

Salvo o devido respeito, os autos não dispõem de elementos suficientes que possam militar nesse sentido. Na verdade, a prova da comunicação da R. de resolver o contrato constituiu um resultado probatório que a mesma R. apenas não logrou neutralizar, mas que não poderá afirmar-se como sendo, à partida, insustentável; o mesmo se poderá dizer quanto às questionadas cláusulas de distribuição exclusiva e selectiva.

No que respeita à admissão por parte da R. da violação contratual, a mesma não é evidente, já que a A. impugnou a própria existência das cláusulas em que tal violação se estribava. É certo que se provou a estipulação de tais cláusulas, mas não se poderá, sem mais, concluir pela inicial insustentabilidade da tese da A..

Em suma, não vislumbramos que a A. tenha agido de modo temerário ou com negligência grave, ao intentar a acção e na configuração do litígio, por forma a incorrer em litigância de má fé nos termos do artigo 456º do CPC, assistindo, nesta parte, razão à recorrente.

#### 4. Conclusões

Das considerações feitas conclui-se que:

a) - 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, nº 1 e 2, do Dec. Lei nº 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 legal;

b) - 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;

c) - a nulidade das cláusulas acima referidas, quando incluídas num contrato de compra e venda, importa a nulidade de todo o contrato, quando se mostre que este não seria concluído sem a parte viciada, conforme o disposto no artigo 292º do CC;

d) - a litigância de má fé não deverá ser equacionada em função do mero resultado probatório, mas na sua apreciação, tomar-se-á em linha de conta, nomeadamente, a natural subjectividade das partes na definição dos termos do litígio, as modalidades e contingências da prova produzida e o resultado probatório obtido.

#### III - Decisão

Pelo exposto, acordam os juizes deste Tribunal da Relação em julgar parcialmente improcedente a apelação, confirmando a decisão recorrida na parte em que julgou a acção improcedente, ainda que por fundamentação diversa, e revogando a mesma no que respeita à condenação da A. em multa e indemnização por litigância de má fé.

Custas do recurso a cargo das partes na proporção de 5/6 para a apelante e 1/6 para a apelada.

Lisboa, 9 de Abril de 2002

Tomé Gomes  
Rosário Oliveira  
Ponce de Leão

Recurso nº 494/02  
Comarca de Lisboa

## CONTRATO DE ARRENDAMENTO PARA HABITAÇÃO

- Transmissão do arrendamento
- Direito a novo arrendamento
- Acção de despejo - Acção de reivindicação
- Ineptidão da petição inicial
- Constitucionalidade dos artigos 85º e 93º do RAU

(Acórdão de 11 de Abril de 2002)

#### SUMÁRIO:

- I — Não é inepta, por contradição entre o pedido e a causa de pedir, a petição inicial em que se deduz um pedido de despejo e se usa como causa de pedir a caducidade do arrendamento.
- II — Discutindo-se a possibilidade de transmissão do arrendamento ou a constituição do direito a novo arrendamento, não faz sentido o recurso à acção de reivindicação, porque está em causa o arrendamento, embora já caducado.
- III — Os artigos 85º e 93º do RAU não são materialmente inconstitucionais, não violando o disposto nos artigos 65º e 67º da CRP.

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

Acordam no Tribunal da Relação  
Lucina Barreiros propôs con Joaquim Rodrigues acção com pr que seja decretado o despejo imedi urbano sito no nº 16 da Rue do Com tária do andar, ter o arrendamento c morte da inquilina Júlia Pinto, in necessidade do andar para a resic

Contestaram os Réus dize comunhão de mesa e habitação c pelo que têm direito a suceder-lhe bando por, em reconvenção, pedi direito a novo arrendamento e se cc indemnização por benfeitorias.

A Autora respondeu à conte indeferimento das excepções de reconvenção dizendo que os Réus arrendamento e que desconhe efectuadas no andar.

Proferido despacho saneador cação e questionário, procedeu-se formalidades legais e veio a se considerando procedente o pedido a entregar de imediato o anda reconvenção de que se absolve a vem o presente recurso de apelação

Foram dados como provados o - A Ré remeteu à Autora as cartas Janeiro e 8 de Fevereiro de 199 comunicar a morte de Júlia Pinto e "arrendamento do 1º andar do nº 16

- A Autora remeteu-lhe em resp e 9, com datas de 1 e 19 de Fevereivamente, em que nega aos Réus arrendamento a Júlia Pinto;

- A Ré é irmã de Júlia Pinto faleci de 1994 a qual habitou no andar de contrato de arrendamento;

- A Autora necessita do andar pa Henriques;

- A referida Fernanda Henriques a mãe, aqui Autora;

- A casa onde a Autora habita tem m2, distribuídos por uma sala, do outros dois mais pequenos, um com m2, além de cozinha e casa de banho - A Ré possui a 4ª classe da ins - Os Réus, após o "25 de Abril", e foram viver com a inquilina, irmã d - Partilhando com ela as despes - Em data não apurada foi repar e feitas pinturas nas dependências c - Sendo na circunstância repar - Em data não apurada foi refei banho e substituída a instalação elé

O objecto do recurso é delimitad recorrentes - artigo 684º do CPC. Noc decidir as seguintes questões:

- ineptidão da petição inicial;
- inconstitucionalidade dos artigo
- Existência do contrato de arren
- Necessidade da casa para habita
- Indemnização pelas obras efec

Começamos pela questão da pr alegada pelos apelantes. Parece-nos