

Acórdãos STJ

Processo: 09B0297
Nº Convencional: JSTJ000
Relator: ALBERTO SOBRINHO
Descritores: CONCESSÃO COMERCIAL
FRANQUIA
INDEMNIZAÇÃO DE CLIENTELA
Nº do Documento: SJ200903050002977
Data do Acordão: 05/03/2009
Votação: UNANIMIDADE
Texto Integral: S
Privacidade: 1
Meio Processual: REVISTA
Decisão: NEGADA A REVISTA
Sumário :

1. A concessão comercial apresenta-se como um contrato juridicamente inominado que, em traços gerais, se pode descrever como aquele em que um comerciante independente (o concessionário) se obriga a comprar a outro (o concedente) determinada quota de bens de marca, para os revender ao público em determinada área territorial, e, normalmente (mas nem sempre), com direito de exclusividade.
2. Por sua vez, o contrato de franquia, apesar de constituir também ele um contrato de distribuição, representa uma forma mais estreita de cooperação e de maior integração do franquiado (distribuidor) na rede do franquidador, gerando no público a convicção de ser o próprio fabricante, ou uma sua filial, a encarregar-se da distribuição.
Pode-se definir como sendo o acordo mediante o qual o franquidador concede ao franquiado, mediante determinada contrapartida monetária, a utilização, em determinada área geográfica, de marcas, nomes, insígnias comerciais, processos de fabrico e técnicas comerciais que estão presentes na negociação pelo franquiado dos bens adquiridos ao franquidador.
3. A particular estrutura jurídica do contrato de concessão comercial – aquisição e revenda dos produtos do concedente – confere-lhe a natureza de um contrato atípico, não se enquadrando em nenhum dos contratos legalmente previstos e não possuindo regulamentação legal própria, apesar da sua tipicidade social.
A regulamentação jurídica deste tipo de contratos tem de se encontrar, desde logo e porque eles se apresentam como o desenvolvimento da autonomia privada das partes (art. 405º C.Civil), nas cláusulas negociais.
Depois, e porque estas nem sempre dispõem sobre todas as incidências implicadas pelo acordo, analogicamente pelo regime do contrato nominado com que tenha mais afinidades, de acordo com o disposto no art. 10º C.Civil, e que é, neste caso, o contrato de agência, que é também, em certa medida, um contrato de distribuição com especificidades próprias.
4. A indemnização de clientela visa compensar o agente da actividade por si desenvolvida e de que o principal veio a beneficiar; é o resarcimento de uma mais valia acrescida colocada ao serviço do principal, criada ou incrementada pelo esforço do agente.
Mesmo que o agente não sofra um prejuízo específico justifica-se essa compensação pelos benefícios que a outra parte venha a conseguir, independentemente de eles já se terem verificado, bastando a possibilidade de eles virem a ocorrer.
5. O art. 33º do Dec-Lei 178/86 que concede indemnização de clientela ao agente, após a cessação do contrato, configura uma norma de cariz imperativo.

Decisão Texto Integral:

Acordam no Supremo Tribunal de Justiça:

I. Relatório

AA - VIATURAS E MÁQUINAS DA BEIRA, LD^a, intentou a presente acção declarativa, com processo ordinário, contra **BB, S.A.**, pedindo que seja condenada a pagar-lhe a quantia global de € 764.342,77, acrescida de juros de mora desde a citação até integral pagamento.

Para fundamentar a sua pretensão alega, no essencial, ter celebrado um contrato com a ré mediante o qual lhe foi concedida a comercialização, em exclusivo, dos produtos da marca BB por esta fornecidos, em determinada área geográfica, contrato que a ré denunciou, apesar de, posteriormente a essa denúncia, ter assumido todo um comportamento revelador da manutenção do contrato.

Com base na falta de observação do prazo estipulado para a denúncia e como compensação pela clientela angariada, fundamenta o montante do pedido de indemnização formulado.

Contestou a ré, alegando, em síntese, que a autora nunca atingiu os objectivos comerciais a que contratualmente se vinculou e que a denúncia do contrato foi efectuada na sequência da reestruturação da sua rede de concessionários, sendo essa denúncia lícita e, como tal, determinante da exclusão de qualquer indemnização. Sustentando ainda que sempre seria aqui inaplicável o regime do contrato de agência e, consequentemente, não haver lugar a indemnização de clientela, bem como seria inaplicável o regime de prazos estipulado no art. 29º do Dec-Lei 178/86, de 3 Julho.

Replicou a autora para reafirmar a posição inicialmente defendida e ampliar o pedido com a quantia a apurar em liquidação posterior, mas em montante não inferior a € 493.520,00, correspondente aos prejuízos decorrentes da denúncia abusiva e da falta de pré-aviso, para a hipótese de não ser aqui aplicável o estatuído no nº 2 do art. 29º do Dec-Lei 178/86.

Treplicou ainda a ré para se insurgir contra a ampliação do pedido.

Saneado o processo e fixados os factos que se consideraram assentes e os controvertidos, teve lugar, por fim, a audiência de discussão e julgamento.

Na sentença, subsequentemente proferida, foi a acção julgada parcialmente procedente e a ré condenada a pagar à autora, a título de indemnização de clientela, a quantia de 38.006.664\$00, com juros de mora desde a citação até integral pagamento.

Inconformadas com o assim decidido, apelaram autora e ré, tendo o Tribunal da Relação de Lisboa julgado improcedente o recurso daquela e parcialmente procedente o desta, e condenado a ré a pagar à autora a quantia de 149.639,37 €.

De novo irresignadas, recorrem agora de revista para o Supremo Tribunal de Justiça, pugnando ambas as partes pela alteração da fixação da matéria de facto e pela atribuição da indemnização peticionada, a autora, e pela improcedência dessa pretensão, a ré.

Contra-alegaram as recorridas pugnando pela improcedência das razões invocadas por cada uma das recorrentes.

Por acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, acolhendo a invocação de nulidade, por omissão de pronúncia, assacada ao acórdão recorrido, foi o processo remetido à Relação, onde essa nulidade foi sanada.

Colhidos os vistos legais, cumpre apreciar e decidir

II. Âmbito do recurso

A- De acordo com as conclusões, a rematar as respectivas alegações, o inconformismo das recorrentes radica, em síntese, no seguinte:

da ré

1- A recorrente alegou fundadamente as razões da sua discordância relativamente às respostas dadas aos pontos controvertidos nºs 126 e 127 da base instrutória.

2- Porém, o Tribunal da Relação entendeu não alterar essas respostas alegando que tal

modificação apenas poderá ocorrer quando a resposta dada pelo Tribunal a quo a um determinado quesito não tem a menor correspondência com o depoimento das testemunhas arroladas para a respectiva prova.

3- Aceitar tal interpretação contraria frontalmente o disposto no artigo 712.º C.Pr.Civil, e atenta contra o mais elementar sentido de justiça material.

4- Aquilo que a recorrente pretendeu foi que os Juízes Desembargadores do Tribunal da Relação ouvissem os depoimentos de todas as testemunhas arroladas para prova dos quesitos em causa e decidissem se o Tribunal de 1ª Instância andou bem quando privilegiou dois depoimentos “particulares” e um depoimento “indirecto” em detrimento de dois depoimentos “profissionais e directos”.

5- A recorrente reconhece que no “Contrato de Concessionário BB” celebrado com a recorrida, em 01.10.1996, existem algumas cláusulas onde estão presentes elementos característicos de uma relação de concessão comercial.

6- Porém, atento o seu conteúdo, o mercado ou indústria a que respeita e a própria “praxis” contratual desenvolvida entre a recorrente e a recorrida, tal convénio aproxima-se bastante mais de um outro sub-tipo dos Contratos de Distribuição, qual seja a franquia.

7- A doutrina e jurisprudência dominantes têm vindo a reconhecer que a relação de franquia – pela sua natureza e filosofia subjacente – não é susceptível de gerar na esfera jurídica do franqueado o direito a uma indemnização de clientela.

8- Ainda que se considere que o contrato dos autos deva ser qualificado como concessão comercial, sempre se deverá concluir que, atenta a manifesta divergência entre as funções desenvolvidas e os papéis desempenhados pelo agente e pelo concessionário, a aplicação analógica pretendida pela recorrida não deverá ter lugar.

9- Considerando a qualificação jurídica que se deve dar ao contrato celebrado entre a recorrente e a recorrida, bem como o teor das suas cláusulas, não poderá deixar de se concluir pela inaplicabilidade do Decreto-Lei 178/86, de 3 de Junho (com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei 118/93, de 13 de Abril).

10- Por outro lado, a mera leitura do “Contrato de Concessionário BB” celebrado entre a recorrente e a recorrida em 01.10.1996, revela que os elementos decisivos e claramente preponderantes de atracção de clientela são derivados da actividade da recorrente BB e não imputáveis em si mesmo à actividade da recorrida.

11- A recorrida beneficiou sempre, desde o inicio do seu relacionamento contratual com a recorrente, da enorme notoriedade e reputação da própria marca “BB”, bem como do esforço de divulgação dos novos produtos “BB” e da promoção e afirmação dos mesmos no mercado do sector, actuando no mercado do ramo automóvel sob a imagem empresarial da recorrente.

12- Acresce que a recorrida apenas logrou fazer prova de alguns factos conexionados com o primeiro requisito da indemnização de clientela, sendo que a mera alegação (e prova) do aumento progressivo do volume de facturação ao longo do período de vigência do “Contrato de Concessionário BB” é manifestamente insuficiente para que se conclua pela verificação deste requisito, exigindo-se a demonstração de que o aumento foi substancial, considerável, significativo, o que não foi conseguido.

13- O disposto na al. c) do art. 33º do citado Dec-Lei 178/86 é de aplicação analógica à relação de concessão para evitar uma duplicação de recebimentos.

14- Mas a recorrida não alegou quaisquer factos que – uma vez provados – permitissem concluir pela verificação do pressuposto constante dessa al. c).

15- Também não se encontram reunidos nos autos os elementos mínimos indispensáveis

para que se proceda ao cálculo da indemnização de clientela, uma vez que a recorrida não fez prova da medida da alegada transferência de clientela.

16- De qualquer modo, sempre a indemnização, a ter lugar, deve ser muito inferior ao máximo legal, de valor muito reduzido e porventura meramente simbólico, desde logo porque a recorrida nunca teve um bom desempenho, quer por repetidamente não atingir os objectivos de vendas, quer ainda por não apresentar instalações condignas e condicentes com a dignidade exigível a um “Concessionário BB”.

17- A condenação da recorrente a pagar á recorrida o montante equivalente aos juros de mora contados desde a data da citação até integral e efectivo pagamento é completamente destituída do menor fundamento jurídico, quer porque o pagamento de uma indemnização de clientela não consubstancia o cumprimento de uma obrigação certa, nem consiste no cumprimento de uma obrigação proveniente de facto ilícito ou pelo risco e, havendo necessidade de recorrer á equidade para fixar o montante devido a título de indemnização de clientela, é forçoso concluir-se pela iliquidez do “crédito” e tal iliquidez não é, de modo algum, imputável á recorrente.

18- Caso a recorrente seja condenada a pagar á recorrida uma quantia a titulo de indemnização de clientela, os respectivos juros de mora apenas deverão ser contabilizados a partir da data do trânsito em julgado do acórdão definitivo que venha a ser proferido pelo Supremo Tribunal de Justiça, na medida em que a indemnização de clientela se reveste de um cariz compensatório e não indemnizatório.

*19- Atento o teor do artigo 21.8 do “Contrato de Concessionário BB”, a formulação do pedido de condenação da recorrente no pagamento de uma indemnização de clientela e de declaração de nulidade da aludida cláusula encontra-se ferida de abuso de direito, na modalidade de *venire contra factum proprium*.*

20- O art. 21.8 do “Contrato de Concessionário BB” é plenamente válido á luz do disposto no nº 1 do art. 809.º do Código Civil e válido igualmente no confronto entre o artigo 17.º da Directiva do Conselho de 18 de Dezembro de 1986 e o disposto no Decreto-Lei 178/86, na medida em que não consubstancia renúncia alguma por parte da recorrida relativamente a qualquer dos direitos que lhe são facultados (pela Lei ou pelo Contrato) nos casos de não cumprimento ou mora da recorrente.

21- A decisão recorrida violou o disposto nos arts. 33.º e 34.º do Dec-Lei 178/86, de 3 de Julho (com as alterações introduzidas pelo Dec-Lei 118/93, de 13 de Abril) e o art. 21.8 do “Contrato de Concessionário BB”.

da autora

1- A recorrida não respeitou o prazo convencional de pré-aviso de dois anos de denúncia estabelecido no contrato de concessão comercial de 1 de Outubro de 1996 e constante da sua Cláusula 21º, nº 1.

2- Assim como inutilizou o período de 10 meses do pré-aviso de um ano prestado.

3- O Tribunal da Relação não apreciou estas questões que lhe foram expressamente submetidas, pelo que violou o artº. 668º, nº. 1, al. d), 1ª parte ex vi artº. 721º, nº.2, e 722º, todos do C.P.C., o que constitui, nesse âmbito, nulidade da decisão revidenda.

4- Por outro lado, o Tribunal da Relação errou na apreciação das provas e na fixação dos factos materiais da causa, concretamente ao não considerar a confissão da recorrida, reduzidas a escrito, cuja força probatória é plena e irretractável.

5- A recorrente tem, assim, direito a ser indemnizada pela recorrida, senão pela inutilização do período de dez meses do pré-aviso de um ano prestado, pelo menos também pelo confessado desrespeito do prazo de pré-aviso de dois anos, sem prejuízo da indemnização de clientela já concedida.

6- Constitui inequívoca declaração de natureza processual confessória a declaração da recorrida de que o verdadeiro fundamento da denuncia que operou não foi o formalmente indicou (reestruturação ou reorganização da rede BB de concessionários), mas, antes, o facto de a recorrente ter incumprido com objectivos básicos de natureza contratual relativos a comercialização de produtos e de serviços da marca BB.

7- A denúncia operada do contrato de 1 de Outubro de 1996 ao abrigo do disposto na Cláusula n.º 21. 2, com fundamento numa suposta “reorganização ou reestruturação total da sua rede de concessionários constituiu declaração artificiosa, de pretexto e de aproveitamento abusivo e preenchimento intencional e estritamente formal pela recorrida de uma condição para a denúncia que materialmente não correspondeu à real razão dela para o efeito.

8- Logo, a recorrida procedeu a exercício ilícito e contratualmente abusivo da denúncia que operou, o que gerou a sua falta absoluta de cumprimento do pré-aviso de denúncia e inerente violação contratual e do direito de denunciar.

9- A declaração judicial e processualmente confessória não devidamente interpretada, integrada e juridicamente relevada pelo Tribunal a quo, determina que a denúncia operada pela recorrida ocorreu em manifesto abuso de direito e foi ilegal e contratualmente infundada quanto ao prazo de pré-aviso que era devido, e que, por isso, não foi por si respeitado.

10- A recorrente conheceu, enquanto declaratária que a vontade real da recorrida/declarante ao alegar e comunicar a reestruturação da rede de concessionários como fundamento apenas formal da denúncia operada era a de evitar a aplicação do prazo de pré-aviso de denúncia mais longo e mais penalizador para si.

11- A declaração em causa da recorrida é judicial e processualmente confessória, foi expressa e inequívoca e tem força probatória plena contra si, pois jamais foi pela mesma revogada até especificada aceitação da recorrente.

12- Nos termos do artº. 665º do C.P.C, a decisão recorrida deveria ter obstado ao objectivo anormal prosseguido pela recorrida no processo, o que não fez, desse modo tendo permitido que ela tivesse conseguido atingir fim proibido por lei, ou seja, a violação do contrato que celebrou com a recorrente e a sua desresponsabilização pela sanção e indemnização devida.

13- O facto de ter havido uma reestruturação da rede de concessionários não impede e exige a aplicação do artº. 33º do Regime Jurídico da Agência e a satisfação da indemnização de clientela neste prevista.

14- Aplica-se, in casu e sem dúvidas, o regime jurídico do contrato de agência, quer directamente, caso se entenda estarmos perante um contrato de agência, quer indirectamente por aplicação analógica.

15- A Relação usou dum critério discricionário de peso ponderado de um factor para efectuar a redução de montante, que resulta desse modo não equitativo, e que a expressão da justiça no caso concreto não sai reforçada pela redução em cerca de € 40.000,00 do quantum indemnizatório de clientela que vinha concedido pela 1ª Instancia.

16- A recorrida abusou do direito que lhe fora conferido de fazer cessar o contrato de 01.10.1996, em certas circunstâncias e preenchidos certos requisitos e condições, nomeadamente com respeito pelo prazo de pré-aviso de denúncia contratualmente expresso.

17- A recorrida deverá ser condenada como litigante de má-fé, em multa e indemnização condignas, pois a alegação e articulação de um falso motivo para denunciar um contrato e para preencher intencionalmente uma das condições nele definidas de exercício do respectivo direito tem de gerar especial sanção processual.

B- Face ao teor das conclusões formuladas, as questões controvertidas a decidir reconduzem-se, no essencial, às seguintes:

- nulidade do acórdão recorrido;
- desconsideração de factos plenamente provados por confissão;
- natureza jurídica do contrato celebrado entre autora e ré;
- regime aplicável ao contrato de concessão;
- ilicitude da cessação do contrato;
- apuramento e quantificação dos danos a indemnizar;
- contabilização dos juros de mora;
- litigância de má fé.

III. Fundamentação

A- Os factos

Foram dados como provados no acórdão recorrido os seguintes factos:

1. *A autora tem por actividade, exercida de forma habitual e com intuito lucrativo, a comercialização de peças e veículos automóveis, enquanto a ré tem por objecto a produção e comercialização de veículos automóveis da marca BB.*
2. *No exercício da sua actividade autora e ré celebraram, em 14 de Maio de 1986, um acordo que denominaram como “Contrato de Concessionário BB”, junto a fls. 41 a 89, destinando-se o mesmo a “nomear o concessionário como concessionário autorizado para a venda e assistência técnica de veículos e outros produtos da companhia”.*
3. *Do acordo fazem parte integrante o que designaram os outorgantes por “Convénio de Depósito”, “Condições Gerais do Contrato de Concessionário BB”, “Apêndice A” e “Apêndice B”.*
4. *Em 30 de Junho de 1986, na sequência do acordo de concessão, foi assinado entre as partes um adicional ao mesmo, designado também como “Contrato de Concessionário BB”, junto a fls. 90 a 136, nos termos do qual convencionaram as partes o seguinte: “Sem prejuízo do disposto na alínea s) da Cláusula 22ª das Cláusulas Gerais em Anexo, a BB nomeia como concessionário autorizado a vender produtos da companhia e a prestar os serviços de venda e pós-venda aos produtos contratuais dentro da ARC, nomeação essa que o concessionário reciprocamente declara aceitar. A BB obriga-se a fornecer produtos da companhia, para revenda dentro da ARC, exclusivamente ao concessionário e a um número determinado de concessionários autorizados especificados no anexo A”.*
5. *A ARC (Área de Responsabilidade do Concessionário) era preenchida pelos concelhos administrativos de Castelo Branco, Idanha-a-Nova, Oleiros, Penamacor, Proença-a-Nova e Vila Velha de Ródão.*
6. *Tal área foi atribuída em exclusividade à autora, pelo que nenhum outro concessionário poderia comercializar dentro da área definida, nem a autora poderia vender ou comercializar outra marca que não a marca BB, vender e prestar assistência, nomeadamente em serviços pós-venda, apenas e tão só a veículos BB.*
7. *De forma a adaptarem a realidade contratual às normas internacionais, as partes celebraram, em 1 de Outubro de 1996, um novo “Contrato de Concessionário BB”, junto a fls. 151 a 201.*
8. *Neste acordo as partes reiteraram, reciprocamente, os compromissos anteriormente assumidos, nomeadamente comprometendo-se a ré a fornecer à autora Produtos BB “nos termos e condições estabelecidos no presente Contrato, que o Concessionário se obriga a cumprir, e nomeia o Concessionário como Concessionário BB Autorizado”.*

9. O objecto deste acordo de concessão abrangia, a venda de produtos da BB, incluindo veículos e peças, a prestação de serviço em garantia e a prestação de serviços de reparação.

10. O “Território do Concessionário”, definido no acordo, compreendia, sempre em regime de exclusividade, os concelhos/freguesias de Castelo Branco, Idanha-a-Nova, Oleiros, Proença-a-Nova, Vila Velha de Ródão e Sertã.

11. Nos termos do mesmo acordo:

- a- a autora passou a estar autorizada “... a vender veículos BB novos a utilizadores finais localizados no Território...” –art. 4º, nº 1;*
- b- “o Concessionário deverá esforçar-se por atingir os objectivos de vendas de serviço e de peças, através da promoção do serviço e da reparação, e de Peças Genuínas a oficinas de mecânica e de chapa e pintura (se for o caso) e a clientes retalhistas e grossistas” –art. 5º, nº 1;*

c- “Todas as áreas de Veículos BB serão exclusivamente afectas ao negócio BB e claramente identificados com sinalização apropriada.

“A venda de veículos de outras marcas (incluindo publicidade relacionada com a venda, exposição e promoção de qualquer espécie) só poderá ser efectuada em instalações de vendas separadas, com gerência diferente e por uma entidade independente, com denominação ou nome diferentes e, em geral de forma a evitar qualquer confusão entre a BB e outra marca” – art. 12º, nº 2 e 3.

12. No artigo 21º do mesmo acordo, autora e ré acordaram ainda que:

“1. O presente Contrato vigorará por tempo indeterminado, podendo qualquer das Partes denunciá-lo mediante pré-aviso dirigido à outra Parte com uma antecedência mínima de 2 anos.

“2. Se (a) a BB decidir reorganizar a sua Rede de Concessionários, totalmente ou em parte substancial, ou (b) a lei exigir que a BB pague uma compensação em virtude da cessação do presente Contrato, ou (c) o Concessionário for um novo membro da Rede, a BB poderá denunciar o presente Contrato mediante pré-aviso de pelo menos 1 ano”.

13. Do acordo (cláusulas 2.1.4 e 4.4.1) resulta para a autora a obrigação de “... conduzir os negócios e actividades por forma a apoiar o objectivo da Organização BB de liderar mundialmente o sector automóvel”, devendo, para tanto, a autora “promover empenhadamente a venda de veículos BB no território e esforçar-se por atingir o objectivo de vendas acordado”.

14. O acordo celebrado entre as partes foi por estas designado como “Contrato de Concessão”, reconduzindo-se a relação contratual existente entre a autora e a ré ao seguinte: a autora adquiria, para comercialização no território limitado pelo contrato, os produtos comercializados pela ré; ré, por seu turno e dentro da área delimitada contratualmente, vendia exclusivamente à autora esses produtos; o que acontecia com carácter duradouro, estável e permanente, assumindo a ré a supervisão das vendas efectuadas.

15. Mensalmente, e desde pelos menos 1987, a autora enviava para análise por uma empresa de auditoria contratada pela BB, um relatório de exploração como o junto a fls. 204, contendo, nomeadamente, as comissões auferidas pelos vendedores, os prémios, as garantias dos veículos vendidos, os ordenados pagos pela autora aos seus trabalhadores, os encargos financeiros da autora perante terceiros.

16. Para além do envio mensal desse relatório, a autora devia ainda cumprir escrupulosamente os objectivos de vendas e serviços de manutenção estabelecidos pela ré.

17. A ré enviou à autora a carta datada de 20 de Novembro de 1996, junta a fls. 206: a- nessa carta informa a autora que os contrato de comissionista e os Contratos de Concessionário de serviços foram substituídos por um único contrato, o Contrato de Concessionários de Serviço;

b- alerta, ainda, a ré que dessa substituição resultou uma alteração no processo de venda dos veículos novos, impondo que tais vendas sejam feitas em nome e representação do concessionário, que passará a emitir a correspondente factura ao Cliente;
c- conclui, nessa carta, a ré que tal alteração “se baseia no regulamento CEE nº 1475/95 e é a que melhor se enquadra na actual legislação Portuguesa sobre contratos de agência”.

18. Na sequência dessa reunião, a ré enviou à autora, que recebeu, a carta junta a fls. 251 a 254, datada de 2 de Junho de 1999, e que, em suma, referindo-se à necessidade de cada CMA ser explorada por um único concessionário, alertava já os concessionários para a denúncia dos seus contratos de concessão.

19. Desta consta:

a- “tendo-se iniciado o processo de implementação do projecto CMA, a BB contactou já todos os actuais Concessionários e discutiu com cada um as correspondentes perspectivas no âmbito daquele projecto, a fim de proporcionar, tanto aos futuros Concessionários como àqueles dos actuais a quem não forem atribuídas CMA'S, a possibilidade de entre si negociar e implementar as modalidades de cooperação que acordarem.

“Evidentemente, a BB não pode garantir aos actuais Concessionários a quem não sejam atribuídas CMA's a sua manutenção dentro da rede, da mesma maneira que não pode garantir aos futuros Concessionários a cooperação com os primeiros. Essa cooperação ou, se for o caso, integração, deverá sempre processar-se com o acordo directo entre os interessados, embora dentro do habitual sistema contratual BB”;

b- na mesma carta, a ré afirmava que não era sua pretensão alterar significativamente o numero de locais em que a marca estava representada;

c- desta carta consta ainda: “... Tivemos já ocasião de vos apresentar o chamado Projecto CMA, seus aspectos básicos e impacto na actual rede de Concessionários.

“Apesar disso, e porque vai iniciar-se a fase de implementação, parece-nos importante recordar-vos as razões e os detalhes de tal Projecto.

“No respeito do Contrato de Concessionário e estando-se perante uma decisão de reorganizar a rede de Concessionários, vamos a breve trecho enviar a todos os concessionários a notificação de denúncia dos respectivos Contratos, que cessarão um ano decorrido sobre a data da notificação”.

20. Por carta de 22 de Junho de 1999, a ré procedeu junto da autora à denúncia do acordo em vigor, conforme cópia junta a fls. 255 e da qual consta designadamente o seguinte : (...) Fazemos referência à nossa carta de 2 de Junho de 1999, relativa ao projecto CMA. Conforme referido em tal carta, a BB decidiu proceder à reorganização total da sua rede de concessionários.

Assim, e conforme permitido pelo nº21.2 do Contrato Concessionário BB celebrado com V.Exas em 1 de Outubro de 1996, vimos notificar a denúncia de tal contrato que cessará os seus efeitos no termo do prazo de um ano a contar da data de recepção desta carta .”

21. A ré enviou à autora a carta datada de 27 de Junho de 1994, junta a fls. , da qual consta:

“Constatei que os resultados da sua Concessão referentes a Maio se encontram abaixo das médias nacionais do seu grupo, em todas as áreas: VENDAS, EVN E SERVIÇO. Estou certo que é o primeiro a concordar que esta situação é inteiramente inaceitável

“A liderança na satisfação do cliente é um elemento chave para a liderança global na DAR que lhe está atribuída pela BB, o que deverá constituir o principal objectivo de qualquer Concessionário BB, como tive aliás oportunidade de lhe comunicar na última reunião de Concessionários... ”.

22. Do acordo de concessão, sob a epígrafe “Duração. Termo”, consta: “Excepto na medida em que for imposto por lei, a BB não pagará qualquer compensação ao Concessionário em consequência da cessação do presente Contrato, seja por que razão for”.

22. À ré era ainda fornecido, a seu pedido, de forma pontual e sempre que entendia necessário toda e qualquer informação relacionada com a actividade comercial da

23. A autora reunia com a ré pelo menos de três em três meses, com vista à análise do trimestre anterior e à comunicação das regras e objectivos a atingir no trimestre seguinte.

24. A autora acompanhava o lançamento de produtos realizados quer em território Nacional, quer no estrangeiro.

25. Por esta forma a ré exercia controle da actividade comercial da autora.

26. Satisfação essa que se reflectia, por parte da ré e a favor da autora, no tratamento de alguma forma privilegiado que aquela tinha para com esta.

27. Antes de 1985, a BB era rudimentarmente representada na região de Castelo Branco e durante os anos de representação que antecederam a 1985, a imagem de marca BB era má.

28. Sendo que o anterior representante tinha a possibilidade de vender em todo o distrito de Castelo Branco.

29. A autora melhorou a implantação da marca na região, angariando mais clientes.

30. A actividade desenvolvida pela autora contribuiu para que a marca BB representasse cerca de 7,68% do mercado automóvel nacional (automóveis de passageiros).

31. A autora, nos anos de 1995 a 1999, alcançou um volume anual de vendas de mercadorias BB de:

- a- 417.731.924\$00, em 1995;
- b- 453.800.871\$00, em 1996;
- c- 497.530.886\$00, em 1997;
- d- 585.218.535\$00, em 1998; e
- e- 592.739.938\$00, em 1999.

32. No mesmo período, o valor dos custos imputáveis às mercadorias BB abrangidos pelo acordo em causa suportados pela autora foram de:

- a- 370.485.031\$00, em 1995;
- b- 395.003.829\$00, em 1996;
- c- 440.536.058\$00, em 1997;
- d- 530.749.339\$00, em 1998; e
- e- 538.771.720\$00, em 1999.

33. Depois da carta de 22 de Junho de 1999, a ré reuniu com a autora, reunião que veio a ter lugar na sede da ré.

34. Nessa reunião, a ré informou a autora que não pretendiam afastá-la da rede de concessionários, apresentando-lhe a estratégia que consideravam adequada à sua permanência no que consideravam vir a ser uma nova rede de concessionários.

35. A solução apresentada pela ré à autora passava pela criação de uma sociedade entre os dois concessionários do distrito de Castelo Branco, a autora e a Longofor, de forma a que a posição da autora na concessão da marca BB ficasse assegurada.

36. A ré continuou a remeter para a autora a documentação referente aos objectivos a atingir.

37. Para além disso, a ré impulsionou a autora a comparticipar em campanhas de publicidade no ano de 1999 relativamente a carros que iriam ser lançados no ano de 2000.

38. Chegando mesmo a promover a formação técnica dos trabalhadores relativamente a

39. A autora gastou em renda de instalações:
a- em 1995, 6.430.941\$00;
b- em 1996, 6.656.691\$00;
c- em 1997, 6.805.376\$00;
d- em 1998, 6.954.308\$00; e
e- em 1999, 7.324.148 00.

40. A autora manteve os arrendamentos das instalações.

41. A autora adquiriu, ao longo dos vários anos de concessão equipamentos específicos com vista à reparação e assistência dos veículos da marca BB, de forma a promover o desenvolvimento da sua actividade comercial, expandir a marca e satisfazer as exigências contratualmente impostas pela ré.

42. Com vista ao cumprimento da concessão e fazendo face às crescentes exigências do mercado onde estava implementado.

43. A autora despendeu com aquisição de equipamento específico:
a- 14.912.519\$00, em 1995;
b- 6.590.057\$00, em 1996;
c- 7.565.823\$00, em 1997;
d- 11.366.977\$00, em 1998; e
e- 11.503.687\$00, em 1999.

44. Tendo sido adquiridos com o objectivo específico de dar cumprimento ao contratualmente estabelecido com a ré.

45. Os investimentos efectuados pela autora foram feitos no pressuposto de uma longevidade e duração do acordo de concessão.

46. Também com vista à satisfação das exigências da ré, a autora adquiriu material informático com características específicas e também a central telefónica com linha redís e bens de natureza diversa.

47. Com material informático e formação nessa área a autora gastou:
a- em 1996 , 200.000\$00;
b- em 1997, 199.900\$00;
c- em 1998 , 370.332\$00; e
d- em 1999 , 4.957.803 00.

48. Ao longo dos vários anos a autora contratou vinte e um trabalhadores, em virtude da evolução do negócio, do aumento do volume de vendas e da crescente assistência prestada aos clientes.

49. Os trabalhadores da autora receberam todos formação própria e adequada às funções a que estavam destinados.

50. Em Junho de 2000, a autora tinha trinta e três contratos de trabalho em vigor, com custos salariais fixos de 34.869.406\$00.

51. A autora manteve os contratos de trabalho em vigor, pagando os vencimentos e assegurando os compromissos assumidos.

52. Alguns trabalhadores da autora apresentaram a sua demissão.

53. Ao longo da concessão, a autora suportou encargos publicitários, tendo gasto:
a- em 1995, 3.054.795\$00;
b- em 1996, 2.171.607\$00;
c- em 1997, 2.296.993\$00;

*d- em 1998, 2.884.115\$00; e
e- em 1999, 2.883.236\$00.*

53. A autora pagou ainda cerca de 5.000\$00 por cada veículo ligeiro e 7.500\$00 por cada veículo comercial vendido, em favor de acções de publicidade que seriam asseguradas pela ré.

54. As despesas em causa foram efectuadas com um interesse lucrativo, a longo prazo, no pressuposto da manutenção da concessão e na garantia de que os resultados alcançados com essas campanhas se repercutiriam nos resultados comerciais da autora.

55. A clientela angariada pela autora passou a servir-se do novo concessionário escolhido pela ré, vendendo mais do que uma vez ao mesmo cliente veículos de marca BB e prestando assistência técnica a esses veículos.

56. A ré não controlava a veracidade das informações fornecidas pelos concessionários, podendo tais relatórios ser livremente preenchidos pela autora e pelos demais concessionários da rede.

57. Tais relatórios consistiam num “pro forma” a que a ré atribuía uma importância relativa, nada dizendo quanto à verdadeira “performance” dos concessionários, evolução do negócio, clientela existente e implementação da marca no mercado nacional.

58. A única informação que ré solicitava à autora sobre a sua actividade, prendia-se com o número de viaturas vendidas, número serviços prestados e “índice de satisfação do cliente”, não solicitando quaisquer outras informações.

59. No início de cada ano civil a ré enviava uma carta a cada concessionário contendo uma previsão dos objectivos de vendas e prestações de serviços para esse ano.

60. No decurso de cada ano, a autora remetia mensalmente a cada concessionário uma missiva onde ajustava os objectivos para esse mês em concreto.

61. A análise dos objectivos versus resultados concretos de cada concessionário era efectuada pelos referidos chefes de zona, com uma periodicidade quinzenal e mensal.

62. A autora não tinha a obrigação de acompanhar os lançamentos dos produtos, mas deveria ter interesse em fazê-lo já que era nessas situações que os veículos eram formalmente apresentados aos concessionários.

63. Nessas apresentações a ré suportava integralmente os custos com as estadias, alojamento e refeições da autora e demais concessionários e muitas vezes comparticipava ainda nas despesas com o transporte dos concessionários.

64. A ré apenas controlava as vendas e serviços efectuados pela autora, designadamente se esta cumpria ou não os objectivos fixados.

65. A autora não tinha instalações condignas para exercer as funções contratualmente assumidas com a ré.

66. Em 1986, a autora vendeu apenas quarenta e quatro veículos ligeiros na sua área geográfica, correspondendo à totalidade das vendas efectuadas relativamente às diferentes categorias de viaturas.

67. Logo nesse ano de 1986 a autora ficou abaixo da média nacional de cumprimento dos objectivos fixados para esse ano.

*68. Entre 1988 e 1999, a autora nunca atingiu os objectivos de vendas de veículos acordados com a ré:
a- em 1988 atingiu apenas 84%;*

- b- em 1989 ,89%;
- c- em 1990, 84%;
- d- em 1991 ,82%;
- e- em 1992 ,92%;
- f- em 1993 ,98%;
- g- em 1994, 72%;
- h- em 1995 ,76%;
- i- em 1996 ,71%;
- j- em 1997 ,65%;
- l- em 1998, 69%; e
- m- em 1999, 62%.

69. Também o número de vendas de veículos durante de vigência do acordo, à excepção de 1993, ficou sempre aquém da média registada a nível nacional, sendo a diferença:

- a- em 1988 de -11%;
- b- em 1989 de -5%;
- c- em 1990 de -9%;
- d- em 1991 de -10%;
- e- em 1992 de -6%;
- f- em 1993 de +5%;
- g- em 1994 de -18%;
- h- em 1995 de -24%;
- i- em 1996 de -23%;
- j- em 1997 de -26%;
- l- em 1998 de -20%; e
- m- em 1999 de -25%.

70. Ao longo da vigência do acordo de concessão a ré alertou diversas vezes a autora para o facto desta não se encontrar a cumprir os objectivos fixados.

71. Nos primeiros meses de 1998 a ré iniciou um processo de informação dos seus concessionários sobre a reestruturação que se iria verificar na rede de concessionários.

72. No âmbito do referido processo, a ré reuniu-se, em 16 de Julho de 1998, com os seus 49 concessionários em Lisboa, para apresentar formalmente o conceito de CMA.

73. Nessa reunião a ré utilizou um esquema de “power point” para explicar aos seus Concessionários todos os aspectos das CMAs.

74. Após a referida reunião a ré manteve contactos particulares com os mesmos, incluindo a autora, para discussão do processo de reestruturação da rede.

75. A ré limitou-se a relembrar à autora da necessidade de cumprir os objectivos mensalmente fixados até à data em que a denúncia do acordo produzisse os seus efeitos.

76. Dois a três meses antes dessa data, a ré aconselhou a autora a adquirir apenas uma viatura por mês, ficando a aquisição de outras viaturas dependente da procura dos clientes.

78. Desde 2001 que a autora é representante da marca de automóveis KIA na zona de Castelo Branco.

79. As negociações com a Longofor terminaram em Janeiro de 2000.

80. No dia 1 de Março de 2000, foi formalmente comunicado pela ré à Longofor que lhe fora atribuída a liderança da CMA Fundão - Castelo Branco.

81. Em meados de Abril de 1999, a ré convocou uma reunião onde estiveram presentes todos os concessionários da rede de distribuição BB para apresentação do projecto designado pela ré por “Customer Marketing Area” (CMA).

82. O novo concessionário BB para o distrito de Castelo Branco transmitiu aos clientes BB, através de um mailing organizado e direcionado para toda a clientela que constava dos ficheiros da autora como tal, que a representação da marca passava a ser por si assegurada, conforme documento de fls. 259 e 260.

B- O direito

Porque algumas das questões colocadas pelas recorrentes estão interligadas e dado que, por outro lado, outras dessas questões se apresentam como de conhecimento prévio à decisão da questão de fundo, serão as questões suscitadas nas conclusões de recurso apreciadas conjuntamente e pela sua ordem sistemática.

1. nulidade do acórdão

1.1- A autora/recorrente começou por invocar a nulidade do acórdão recorrido como fundamento de que fora omitida a apreciação das questões por si suscitadas e que se relacionavam com a falta de cumprimento de pré-aviso de denúncia contratual. Esta questão foi apreciada no acórdão do Supremo proferido a 13 de Fevereiro de 2007, e, entendendo-se que a arguida omissão havia efectivamente sido praticada, ordenou-se que a mesma fosse suprida pela Relação, o que efectivamente veio a acontecer. Está, portanto, sanada a invocada nulidade.

1.2- Defende, por sua vez, a ré/recorrente a anulação do acórdão recorrido para reapreciação da matéria de facto, porquanto a Relação se limitou a apurar se a convicção do tribunal da 1^a instância tem suporte na prova produzida, eximindo-se a formular a sua própria convicção perante a prova produzida sobre os pontos da matéria de facto controvertidos.

Ao Supremo Tribunal de Justiça, como Tribunal de revista que é, só cumpre, em princípio, apreciar matéria de direito e não julgar matéria de facto.

Em conformidade com o estatuído nos arts. 729º, nº 2 e 722º, nº 2, C.Pr.Civil, poderá, todavia, o Supremo pronunciar-se sobre os factos provados se existir erro das instâncias na apreciação das provas, erro esse traduzido na violação das normas que fixam o seu valor.

Mas se o STJ não pode exercer censura sobre o não uso pela Relação dos poderes conferidos pelo art. 722º, nem indagar se houve erro na apreciação das provas ou na fixação dos factos, já pode averiguar se a Relação fez bom uso dos ditos poderes, isto é, se os exerceu dentro dos limites legais.

A Relação pode alterar a decisão da 1^a instância sobre a matéria de facto, diz-se no na al. a) do nº 1 do art. 712º C.Pr.Civil, se do processo constarem todos os elementos de prova que serviram de base à decisão sobre os pontos da matéria de facto em causa ou se, tendo ocorrido gravação dos depoimentos prestados, tiver sido impugnada, nos termos do artigo 690.º-A, a decisão com base neles proferida.

Quando na 1^a instância a prova seja documentada nos termos do artigo 522º-B, e se impugne a decisão proferida sobre a matéria de facto, a Relação reaprecia as provas em que assentou a parte impugnada da decisão, tendo em atenção o conteúdo das alegações de recorrente e recorrido, sem prejuízo de oficiosamente atender a quaisquer outros elementos probatórios que hajam servido de fundamento à decisão sobre os pontos da matéria de facto impugnados (nº 2 do artigo 712º).

Observado que seja este condicionalismo, a Relação tem de reapreciar as provas em que assentou a parte impugnada da decisão sobre a matéria de facto, indo, como afirma Lebre de Freitas(1), na sua veste de tribunal de apelação, responder a prova produzida em que assentou a decisão impugnada.

Exige-se que a Relação proceda a um exame crítico das provas especificadas pelo recorrente, por referência aos suportes técnicos assinalados na acta, a cada um dos pontos controvertidos que, segundo ele, impunham decisão diversa da que mereceram. Esse exame implica a audição dos depoimentos gravados e, depois, a emissão de um juízo valorativo sobre aqueles depoimentos indicados como susceptíveis de poderem provocar uma alteração da fixação da matéria de facto, numa análise crítica substitutiva da efectuada na 1^a

instância. Mas um juízo valorativo próprio e autónomo do da 1ª instância.

Só assim é que se assegurará um recurso efectivo em matéria de facto, sendo que sobre esta é que assentará toda a construção da decisão final.

Porém, a garantia do 2º grau de jurisdição em matéria de facto não implica a reapreciação de toda a prova produzida, ou seja, a repetição da audiência perante a Relação, tendo apenas por objecto a *detecção e correcção de pontuais, concretos e seguramente excepcionais erros de julgamento*, como se refere no preâmbulo do Dec-Lei 39/95, de 15 Fevereiro, o que minorará os inconvenientes decorrentes da falta de imediação na produção da prova que sempre aqui se verificará.

No acórdão recorrido, para além de considerações sobre o princípio da livre apreciação da prova, consignou-se expressamente: *ouvidas as gravações da prova produzida em audiência, nomeadamente os depoimentos invocados pela Apelante, há que concluir no sentido de não poderem merecer censura as respostas positivas dadas á referida matéria.* Para depois se entrar na apreciação concreta dos depoimentos das testemunhas em causa, confrontá-los entre si, aquilatar da sua credibilidade e concluir que essas testemunhas *possuiam um efectivo conhecimento directo dos factos, pelo que tal valorização não se acha desconforme com as regras normais da experiência e da lógica.*

Deste segmento do acórdão recorrido ressalta que se fez uma apreciação dos depoimentos prestados pelas testemunhas em que se basearam as respostas aos pontos controvertidos impugnados, com incidência específica no depoimento das testemunhas CC, DD, EE e FF, e que a versão por estas trazidas alicerça a convicção de que a resposta que aqueles pontos controvertidos mereceram na 1ª instância era a correcta.

Deu-se minimamente cumprimento ao estatuído no citado nº 2 do art. 712º, já que, após apreciadas as respectivas provas, se concluiu, naturalmente em convicção própria formada nessa reapreciação, não haver disparidade entre esses elementos probatórios e a fixação da matéria de facto, ou seja, não existir o invocado erro de julgamento.

Conclui-se, pois, pela inexistência da invocada nulidade

2. des consideração de factos provados por confissão

Sustenta a autora/recorrente que a Relação ignorou a declaração confessória feita pela recorrida de o verdadeiro motivo para a ocorrência da denúncia do contrato por si efectuada, ter sido, não a reestruturação da rede de concessionários BB, mas, antes, um alegado incumprimento contratual da recorrente. Esta confissão, feita expressamente em juízo e não tendo sido revogada até específica aceitação pela autora, é inequívoca e tem força probatória plena contra o confidente. Por isso, conclui, tem de se ter como assente que a real e efectiva razão da denúncia promovida e levada a cabo pela recorrida foi a de um suposto incumprimento da recorrente por objectivos comerciais assumidos, fundamento esse não adicionável à prova de ter havido em geral uma reestruturação e de a recorrente ser concessionária sua.

Determina a lei que, na fundamentação da sentença ou do acórdão, deve o juiz ou colectivo de juízes, como é o caso da Relação, tomar em consideração os factos admitidos por acordo, provados por documentos ou por confissão reduzida a escrito e os que o tribunal colectivo deu como provados, fazendo o exame crítico das provas de que lhe cumpre conhecer (arts. 659º, nº 3, 713º, nº 2 e 726º do C.Pr.Civil), e isto independentemente de tais factos terem ou não sido levados à factualidade assente ou incluídos na base instrutória. Uma vez que é plena a força probatória decorrente desses meios, o *exame crítico* das provas a que se reporta o nº 3 daquele art. 659º limita-se praticamente ao registo e consideração dos factos emergentes desses elementos de prova.

A confissão é o reconhecimento que a parte faz da realidade de um facto que lhe é desfavorável e favorece a parte contraria -art. 352º C.Civil.

A confissão judicial espontânea pode ser feita nos articulados, segundo as prescrições da lei processual, ou em qualquer acto do processo, firmado pela parte pessoalmente ou por procurador especialmente autorizado -art. 356º, nº 1.

Se a declaração confessória ... for acompanhada da narração de outros factos ou

circunstancias tendentes a infirmar a eficácia do facto confessado ou a modificar ou extinguir os seus efeitos, a parte que dela quiser aproveitar-se como prova plena tem de aceitar também como verdadeiros os outros factos ou circunstancias, salvo se provar a sua inexactidão -art. 360º.

Previamente à interpretação da declaração confessória, que, como acto jurídico, o seu conteúdo será, em princípio, interpretado de acordo com a doutrina da impressão do destinatário, ou seja, com o sentido que um declaratório normal, colocado na posição do real declaratório, possa deduzir do comportamento do confitente, salvo se este não puder razoavelmente contar com ele (arts. 295º e 236º, n° 1, C.Civil), patamar onde a recorrente coloca a questão, há que averiguar se a confissão assume efectivamente valor probatório pleno, concretamente se a declaração na parte em que envolve confissão conflita ou não com outros factos circunstanciais que a acompanham.

Mas esta é matéria de facto da exclusiva competência das instâncias. E a Relação, no acórdão recorrido, ponderando todos os factos circunstanciais que acompanharam a confissão, isto é, a sua indivisibilidade, afirma que *não é possível deixar de encarar o alegado pela Ré nos supra citados artigos da sua contestação desgarrado do que constitui o posicionamento desenvolvido ao longo de todo o articulado e que se traduz, fundamentalmente, no facto da comunicação da denúncia à Autora (...) consubstanciar uma etapa indispensável ao processo de reestruturação da rede de concessionários BB* ... E concluiu, em consonância com esta tomada de posição, que as afirmações da recorrida não podem ser tidas como confissão relativamente ao verdadeiro fundamento da denúncia do contrato.

Não estando em causa a força probatória da confissão por a Relação não ter julgado confessados os factos, não pode esta decisão ser censurada pelo Supremo, tribunal de revista.

3. natureza jurídica do contrato

Tanto na sentença da 1ª instância como no acórdão recorrido, qualificou-se o acordo celebrado entre as partes como um contrato de concessão comercial, qualificação com a qual a autora/recorrente acaba por condescender, mas que a ré/recorrida rejeita, defendendo estar-se antes perante um contrato de franquia.

Porém, afigura-se-nos, e adiantamo-lo já, que a acertada classificação jurídica desta relação contratual é mesmo a de concessão comercial.

A concessão comercial constitui, ao mesmo tempo, um método de organização das relações entre produtor e distribuidor e uma técnica de distribuição de produtos no mercado. A operação económica que subjaz a este contrato, intermediando a produção e o consumo, visa precisamente a comercialização de um produto ou gama de produtos.

A concessão comercial apresenta-se como um contrato juridicamente inominado que, em traços gerais, se pode descrever como aquele em que um comerciante independente (o concessionário) se obriga a comprar a outro (o concedente) determinada quota de bens de marca, para os revender ao público em determinada área territorial, e, normalmente (mas nem sempre), com direito de exclusividade –cfr. acs. S.T.J, de 2001/02/01 e de 2006/10/10 (2). O concessionário obriga-se, em regra, a comprar uma quantidade de produtos durante certo período, pelos quais paga um preço, e a revendê-los à sua clientela. Por vezes, estabelecem-se obrigações acessórias, como a obrigação de adquirir e/ou vender uma quantidade mínima de produtos e ainda a não adquirir os mesmos produtos a empresas diferentes e de publicitar esses mesmos produtos.

Entre o concedente e o concessionário estabelece-se uma relação jurídica duradoura, representando o dever de revenda o núcleo central do contrato, agindo o concessionário em seu nome e por sua conta. Ele é proprietário dos produtos que distribui e a sua contrapartida económica traduz-se na diferença entre o preço por que compra os produtos e o preço por que os revende (3)..

Indispensáveis à caracterização deste contrato são a relação duradoura entre o produtor e o distribuidor, a actuação do concessionário em nome e por conta própria, a obrigação do concessionário promover a revenda dos bens adquiridos ao concedente na respectiva zona, constituindo os bens produzidos ou distribuídos pelo fornecedor o objecto mediato do contrato, a obrigação futura de compra e venda por concessionário e concedente dos produtos objecto do contrato e obrigação do concessionário de orientar a sua actividade em função das finalidades do contrato e do concedente lhe fornecer os meios necessários

Por sua vez, o contrato de franquia, apesar de constituir também ele um contrato de distribuição, representa uma forma mais estreita de cooperação e de maior integração do franquiado (distribuidor) na rede do franquidador, gerando no público, como refere Pinto Monteiro(5), a convicção de ser o próprio fabricante, ou uma sua filial, a encarregar-se da distribuição.

Pode-se definir como sendo o acordo mediante o qual o franquidador concede ao franquiado, mediante determinada contrapartida monetária, a utilização, em determinada área geográfica, de marcas, nomes, insígnias comerciais, processos de fabrico e técnicas comerciais que estão presentes na negociação pelo franquiado dos bens adquiridos ao franquidador. O franquiado actua na esfera comercial própria do franquidador, beneficiando da sua organização comercial e do sinal distintivo do seu comércio, integrando a sua rede de distribuição.

Há no contrato de franquia uma maior ingerência, mesmo controlo do franquidador na actividade do franquiado e um aproveitamento por este das vantagens decorrentes de toda a actividade organizativa e promocional montada e desenvolvida por aquele, de forma muito mais interligada e acentuada do que na concessão.

Na situação em análise, e numa síntese dos factos relevantes dados como assentes, temos que as partes, sob a designação de *Contrato de Concessionário BB*, celebraram um contrato, por tempo indeterminado, mediante o qual a ré se obrigava a fornecer à autora veículos automóveis e peças da marca BB e esta, por sua vez, se obrigava a pagar o preço desses produtos e promover a sua venda e prestar assistência, em regime de exclusividade, nos concelhos de Castelo Branco, Idanha-a-Nova, Oleiros, Penamacor, Proença-a-Nova e Vila Velha de Ródão.

Perante esta factualidade pode afirmar-se, com segurança, que se está perante um contrato de carácter duradouro, no qual o concedente, em vista da colocação no mercado dos bens que fabrica, tem que fornecer o concessionário, procedendo este à revenda desses bens, mas actuando em nome próprio e por sua conta. Procedendo ainda com grande autonomia na determinação dos preços e descontos dos produtos vendidos, assim como no cumprimento dos objectivos de venda e serviços de manutenção.

E como se conclui no acórdão recorrido, o facto da autora utilizar sinais distintivos da marca BB e respeitar os padrões de *design* da marca, apenas se reconduz ao facto de actuar como revendedora destes produtos, não evidenciando a existência de uma integração vertical.

Estão aqui retratados os elementos constitutivos de um contrato de concessão comercial.

Têm, aliás, sido submetidas à apreciação deste tribunal situações factualmente idênticas e, uniformemente, vêm-se qualificando essas relações contratuais como de concessão comercial (6).

4. regime aplicável ao contrato de concessão

A particular estrutura jurídica do contrato de concessão comercial - aquisição e revenda dos produtos do concedente – confere-lhe a natureza de um contrato atípico, não se enquadrando em nenhum dos contratos legalmente previstos e não possuindo regulamentação legal própria, apesar da sua tipicidade social.

A regulamentação jurídica deste tipo de contratos tem de se encontrar, desde logo e porque eles se apresentam como o desenvolvimento da autonomia privada das partes (art. 405º C.Civil), nas cláusulas negociais.

Depois, e porque estas nem sempre dispõem sobre todas as incidências implicadas pelo acordo, analogicamente pelo regime do contrato nominado com que tenha mais afinidades, de acordo com o disposto no art. 10º C.Civil, e que é, neste caso, o contrato de agência, que é também, em certa medida, um contrato de distribuição com especificidades próprias. Finalmente, pelos princípios estabelecidos na lei para a generalidade dos contratos.

Quanto à aplicação analógica do regime do contrato de agência há que invocar o estatuto no nº 4, *in fine*, do preâmbulo do dec-lei 178/86, de 3 Julho, onde se diz expressamente que

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 da agência, sobretudo em matéria de cessação do contrato.

O regime do contrato de agência, sobretudo na parte relativa à cessação do contrato, está vocacionado para ser aplicado, analogicamente, ao contrato de concessão comercial (7), não obstante as diferenças entre eles existentes, como o próprio legislador o destacou. Aliás, a estrutura dos dois contratos é muito parecida, pelo que se justifica que à concessão sejam aplicáveis, por analogia, algumas normas que regulamentam especificamente a agência –art. 10º, nºs 1 e 2 C.Civil.

Em defesa da não aplicabilidade do regime do contrato de agência à concessão comercial esgrime a ré com argumentos do direito comunitário, invocando decisões do TJCE e o Regulamento (CE) nº 1475/95, de 28 de Junho de 1995.

Este Regulamento não tem aqui aplicação quer por não estar em causa nenhuma relação jurídica transfronteiriça, quer por não se suscitar aqui qualquer princípio de defesa da concorrência no mercado comum.

Quanto às decisões do TJCE aludidas e porque não se coloca nenhuma questão de uniformidade na aplicação do direito comunitário, não são impositivas na situação vertente.

5. cessação do contrato

Este contrato de concessão terminou por denúncia operada pela ré mediante carta de 22 de Junho de 1999, denúncia a produzir os seus efeitos no prazo de uma ano após a data de recepção da carta pela autora.

A denúncia consiste na declaração dirigida por um dos contraentes ao outro, em regra com certa antecedência sobre o termo do contrato, de não querer a renovação ou continuação da relação contratual, de eficácia *ex nunc*, independentemente de justa causa.

Preconiza o art. 28º, nº 1, al. c) do citado Dec-Lei 178/86, na redacção dada pelo Dec-Lei 118/9, de 13 Abril (regime aqui aplicável), que a denúncia do contrato de agência celebrado por tempo indeterminado e que tenha durado por mais de um ano é permitida desde que comunicada ao outro contraente, por escrito, com a antecedência mínima de três meses. Se o denunciante não respeitar o prazo de pré-aviso constitui-se na obrigação de indemnizar o outro contraente pelos danos causados com a falta de pré-aviso, em conformidade com o disposto no nº 1 do art. 29º do mesmo diploma.

Em vez desta indemnização, poderá o agente exigir uma quantia calculada com base na remuneração média mensal auferida no decurso do ano precedente, multiplicada pelo tempo em falta –nº 2 do referido art. 29º.

A denúncia sem pré-aviso ou com pré-aviso sem a antecedência legalmente estipulada, ainda que não deixando de extinguir o contrato, faz incorrer o denunciante na obrigação de indemnizar a outra parte.

Compreende-se que o legislador acautele nestes casos os inconvenientes decorrentes da cessação do contrato porquanto ela resulta de um acto unilateral e discricionário e poderá acarretar prejuízos elevados para o não denunciante que não teve tempo de se preparar para uma nova realidade comercial.

Defende, porém, a autora que a denúncia do contrato, fundamentada numa pretensa reorganização ou reestruturação da sua rede de concessionários, é uma declaração artifiosa, operada em manifesto abuso de direito e com o único objectivo de evitar a aplicação do prazo de pré-aviso de denúncia mais longo, o que a torna ilícita.

O abuso de direito tem lugar quando o titular exceda manifestamente os limites impostos pela boa fé, pelos bons costumes ou pelo fim social ou económico desse direito -artº 334º do Código Civil.

O abuso de direito, pressupondo a existência de um direito subjectivo, existe quando o seu titular exorbita dos fins próprios desse direito ou do contexto em que é exercido. Mas esse excesso há-de ser claro e manifesto, clamorosa ofensa do sentimento jurídico socialmente dominante, no dizer de Vaz Serra, sem se exigir todavia a consciência de se estarem a exceder os limites do direito, dado ter sido adoptada pelo Código Civil uma concepção

objectivista do abuso de direito.

O abuso de direito existe quando o direito é exercido fora do seu objectivo natural e da razão justificativa da sua existência e com o fim de causar dano a outrem(8).

Na situação em análise, convencionaram as partes que qualquer uma delas podia denunciar o contrato mediante pré-aviso dirigido à outra parte com uma antecedência mínima de 2 anos. Mas se o motivo da denúncia fosse a reorganização da Rede de Concessionários BB, então a ré poderia denunciar o contrato mediante pré-aviso de um ano.

E a ré/concedente, invocando precisamente a reorganização da sua rede de concessionários, denunciou o contrato de concessão com a antecedência de um ano, mediante comunicação escrita.

Para além disso, temos que, nos princípios de 1998, a ré iniciou um processo de informação dos seus concessionários sobre a reestruturação que se iria verificar na rede de concessionários, tendo efectuado reuniões com eles para discussão do processo de reestruturação da rede. Na sequência dessas reuniões, a ré enviou a autora, a 2 de Junho de 1999, uma carta em que a alertava, à semelhança do que sucedeu com os demais concessionários, para a denúncia dos seus contratos de concessão. Alertava que ficava salvaguardada, tanto aos futuros concessionários como aos actuais a quem não fossem atribuídas CMA'S, a possibilidade de entre si negociar e implementar modalidades de cooperação, advertindo que não podia garantir aos actuais Concessionários a quem não sejam atribuídas CMA'S a sua manutenção dentro da rede, da mesma maneira que não podia garantir aos futuros concessionários a cooperação com os primeiros.

Contrariamente ao alegado pela autora, constata-se que não foi ficcionado pela ré o fundamento invocado para denúncia do contrato.

Efectivamente, houve todo um conjunto de contactos e informações dando conhecimento do propósito e visando uma efectiva reestruturação da rede de concessionários da ré. E no desenvolvimento desse plano, procurou salvaguardar-se a posição dos actuais concessionários, facultando-se-lhe a possibilidade de estabelecerem planos de cooperação com os futuros concessionários, apresentando inclusive a possibilidade de criação de uma sociedade entre a autora e o novo concessionário para a zona da sua actuação.

Daqui se infere que houve uma real reestruturação da rede de concessionários BB, o que legitimou a denúncia do contrato de concessão comercial celebrado com a autora, denúncia operada tempestivamente, não se revestindo a actuação da ré de abuso de direito e, consequentemente, não ser ilícita a denúncia contratual.

6. indemnização e sua quantificação

6.1- indemnização por falta de pré-aviso

Dois dos pedidos indemnizatórios formulados pela autora assentavam no desrespeito do prazo de pré-aviso de denúncia do contrato, o que, a verificar-se, seria fundamento de indemnização pelos danos daí decorrentes.

Mas como se deixou referido, a denúncia foi efectuada em perfeita observância do prazo estipulado pelas partes, prazo muito superior ao legalmente preconizado.

Logo, falece o pressuposto essencial à procedência da reclamada pretensão indemnizatória.

Acresce que, relativamente à indemnização baseada na inutilização do período de dez meses do pré-aviso de um ano, a decisão que a julgou improcedente (2º acórdão da Relação proferido por determinação de acórdão do Supremo Tribunal de Justiça) não foi atacada, tendo transitado em julgado.

Nunca esta indemnização poderia ser já atendida.

6.2- indemnização de clientela

Este tipo de indemnização, sendo própria do contrato de agência, é extensível, por analogia, ao contrato de concessão uma vez verificados os necessários pressupostos. Nos termos do art. 33º, nº 1 do já mencionado dec-lei 178/86, o agente tem direito, após a cessação do contrato, a uma indemnização de clientela, desde que verificados,

cumulativamente, os seguintes requisitos:

- 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).

Esta indemnização visa compensar o agente da actividade por si desenvolvida e de que o principal veio a beneficiar; é o resarcimento de uma mais valia acrescida colocada ao serviço do principal, criada ou incrementada pelo esforço do agente (9).

No dizer de Pinto Monteiro (10), *a indemnização de clientela constitui, no fundo, uma compensação a favor do agente, após a cessação do contrato, pelos benefícios que o principal continue a auferir com a clientela angariada ou desenvolvida pelo agente. Ela é devida seja qual for a forma por que se põe termo ao contrato ou o tempo por que este foi celebrado ... e acresce a qualquer outra indemnização a que haja lugar (por exemplo, por falta ou insuficiência de pré-aviso ou por violação do contrato pelo principal).*

Mesmo que o agente não sofra um prejuízo específico justifica-se essa compensação pelos benefícios que a outra parte venha a conseguir, independentemente de eles já se terem verificado, bastando a possibilidade de eles virem a ocorrer.

No que a este caso respeita, está assente que antes de 1985 a BB era rudimentarmente representada na região de Castelo Branco e que nesse período a imagem de marca BB era má; que a autora melhorou a implantação da marca na região, angariando mais clientes; a actividade desenvolvida pela autora contribuiu para que a marca BB representasse cerca de 7,68% do mercado automóvel nacional (automóveis de passageiros). Para além disso, a autora adquiriu equipamentos específicos com vista à reparação e assistência dos veículos da marca de forma a promover o desenvolvimento da sua actividade comercial, expandir a marca e satisfazer as exigências contratualmente impostas pela ré. E devido à evolução do negócio, ao aumento do volume de vendas e à crescente assistência prestada aos clientes, contratou, ao longo dos vários anos, vinte e um trabalhadores que receberam todos formação própria e adequada às funções a desempenhar.

Acresce que a clientela angariada pela autora passou a servir-se do novo concessionário escolhido pela ré, vendendo mais do que uma vez ao mesmo cliente veículos de marca BB e prestando assistência técnica a esses veículos; e que o novo concessionário BB para o distrito de Castelo Branco transmitiu, através de um mailing organizado e direcionado para toda a clientela que constava dos ficheiros da autora, que a representação da marca passava a ser por si assegurada.

E apesar da autora nunca ter atingido os objectivos de vendas de veículos acordados com a ré, a verdade é que entre 1995 e 1999 aumentou todos os anos o volume anual de vendas de mercadorias da marca BB.

É certo que os produtos da marca BB têm notoriedade e prestígio, tornando-se fácil a sua afirmação no mercado. Mas, na situação concreta, temos como adquirido que a captação de clientela na área de intervenção da autora se ficou a dever à actuação desta, como o comprovam os factos supra expostos. Foi sobretudo devido ao seu empenho e trabalho de divulgação e de melhoria de imagem da marca, aí muito desgastada, e ao investimento feito na formação e em infra-estruturas associadas à venda dos produtos que catapultou o volume de vendas e redundou no atracção de nova clientela.

Não assiste, por isso, razão à ré quando afirma que a angariação dos novos clientes se ficou a dever essencialmente à actividade por si desenvolvida e à notoriedade e reputação dos seus produtos.

Aquela situação factual preenche indubbiavelmente os dois primeiros requisitos exigidos para a atribuição da indemnização de clientela.

Na verdade, a autora angariou novos clientes para a ré, o que tanto bastava para preenchimento do primeiro requisito, para além de ter ainda aumentado o anterior volume de negócios.

E estes clientes angariados pela autora mantiveram-se fiéis ao novo concessionário escolhido pela ré, continuando a vender-lhe os produtos da marca BB, concessionário esse

que se aproveitou dos ficheiros organizados pela autora para comunicar a nova representação da marca, na região. Em suma, a ré, através do novo concessionário, usufruiu da actividade promocional e de angariação de clientes desenvolvida pela autora, colhendo os benefícios desse seu trabalho.

Quanto ao terceiro requisito, ausência de pagamento de uma compensação monetária pelas operações negociais levadas a efecto com os clientes angariados pela autora (indemnização pela clientela), além de resultar demonstrado da posição assumida pelas partes ao longo dos articulados, é a própria Relação que, da factualidade assente, infere *que a Autora ficou efectivamente privada de qualquer retribuição por negócios concluídos após a cessação do contrato, com os clientes que havia angariado.*

E ao afirmar este facto através de uma presunção, que não é afastada pela factualidade assente e antes até está em consonância com ela, a Relação não faz outra coisa senão julgamento da matéria de facto, estando, como tal, vedado ao Supremo Tribunal de Justiça o poder de sindicar essa actuação, tendo-se esse facto como adquirido.

Além de se poder entender que este requisito é específico da actividade do agente e não se adequar à do concessionário e, por isso, não ser exigível na indemnização de clientela no caso de contrato de concessão comercial.

Mostram-se, portanto, preenchidos todos os requisitos de que depende a atribuição da indemnização de clientela.

6.2.1- Entende ainda a ré não ser devida indemnização de clientela por a autora concessionária a ela haver renunciado. E ao formular este pedido está a agir em abuso de direito, na modalidade de *venire contra factum proprium*.

Nas cláusulas do contrato celebrado ficou estipulado que, *excepto na medida em que for imposto por lei, a BB não pagará qualquer compensação ao Concessionário em consequência da cessação do presente Contrato, seja por que razão for.*

Esta cláusula é estabelecida no exclusivo interesse de uma das partes, o concedente, nada se estipulando relativamente à outra, o concessionário, que não ficará desobrigado de ressarcir o concedente pelos prejuízos decorrentes da cessação do contrato.

Mas nessa cláusula ressalvam-se os casos em que imperativamente normas existam que imponham a atribuição de indemnização pela cessação do contrato.

No contrato de agência, regime aplicável ao contrato de concessão comercial, como já salientado, foi incluída uma norma que prevê, preenchidos que sejam determinados requisitos, a atribuição de indemnização de clientela ao agente, após a cessação do contrato (art. 33º).

Trata-se de uma indemnização destinada a compensar o agente dos proveitos que proporcionou à outra parte, indemnização que é devida seja qual for a forma de cessação do contrato.

Procurou assim o legislador proteger o elo mais fraco na contratação, a parte com menor capacidade negocial, que é confrontada com uma cláusula geral já inserida no contrato. Considerando o fim visado com este preceito tem de se concluir que se está perante uma norma de cariz imperativo (11) .

Logo, aquela cláusula contratual não afasta a indemnização de clientela que seja devida á concessionária.

De igual modo ao exercer um direito que legalmente lhe é reconhecido, sem que alguma conduta haja assumido que razoavelmente tenha criado na contraparte a fundada convicção de que o não exerceeria, não se pode afirmar que esteja a exercer ilegitimamente o seu direito, isto é, *que exceda manifestamente os limites impostos pela fé, pelos bons costumes ou pelo fim social ou económico desse direito* –art. 334º C.Civil.

A autora contratou com a ré, subscrevendo os termos do negócio, onde essa cláusula já constava. Mas nenhuma outra atitude assumiu que relevasse em matéria de renúncia da indemnização de clientela.

6.2.2- Impõe-se seguidamente determinar a compensação devida a título de indemnização de clientela.

Reclama a autora uma compensação, a este título, que quantifica em € 270.823,49.

Enquanto na 1^a instância se lhe atribuiu a indemnização de 38.006.664\$00 (correspondente a € 189.576,44), a Relação reduziu essa indemnização para a quantia de € 149.639,37.

E a ré ainda advoga a redução do montante arbitrado na Relação, pugnando a autora pela manutenção da indemnização arbitrada na 1^a instância.

Abra-se aqui um parêntesis para referir que, apesar da autora não ter recorrido deste segmento da sentença da 1^a instância, o certo é que ficou vencida na Relação ao ver reduzida em cerca de € 40.000,00 a indemnização que além lhe havia sido arbitrada. Porque vencida no acórdão recorrido e no montante em que o foi, tem legitimidade para recorrer contrariamente ao sustentado pela ré.

A determinação do montante indemnizatório será feita segundo critérios de equidade, de acordo com o disposto no art. 34º do citado Dec-Lei 178/86, estabelecendo-se ainda que o mesmo 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; ou da média do período em que esteve em vigor, se durar há menos tempo.

Uma vez que o concessionário não é remunerado, a indemnização será calculada em função do rendimento médio anual auferido durante os últimos cinco anos ou da média do período em que o contrato esteve em vigor.

A equidade deve ser *tomada aqui na acepção de realização da justiça abstracta no caso concreto, o que, em regra, envolve uma atenuação do rigor da norma legal, por virtude da apreciação subjectiva do julgador*, no dizer de Rodrigues Bastos (12).

Segundo os critérios de equidade não está o julgador sujeito aos rígidos critérios legais, antes deve ponderar e adoptar a solução que melhor se adapte à situação concreta.

O presente contrato vigorou de Maio de 1986 a Junho de 2000, ou seja, durante catorze anos, sendo que o rendimento médio anual bruto conseguido pela concessionária durante os últimos cinco anos ascendeu a 54.295.235\$00, não se tendo conseguido apurar o rendimento líquido.

Importa também frisar que autora melhorou a implantação da marca na região, angariando mais clientes, refez a sua imagem da marca, aí muito desgastada, fazendo investimentos na formação e em infra-estruturas o que dinamizou o volume de vendas.

Impõe-se, por outro lado, considerar que o volume de vendas nunca alcançou as metas acordadas com a ré e que o número de vendas ficou quase sempre abaixo das médias nacionais, tendo, a partir de 1995, baixado significativamente em relação aos primeiros anos, aliado ao facto das instalações não serem condignas para o seu desempenho contratual.

E estes dados, temperados por critérios de equidade, permitem encontrar o montante ajustado às circunstâncias concretas.

Ponderando todos estes factores, afigura-se equitativo o montante de € 149.639,37 arbitrado no acórdão recorrido como compensação de clientela devida à autora.

7. contabilização dos juros de mora

Entende a ré/recorrente que os juros de mora apenas deverão ser contabilizados a partir da data do trânsito em julgado do acórdão definitivo e não a partir da citação, como decidiram as instâncias.

Acontece que a condenação em juros com efeitos a partir da citação foi determinada na sentença da 1^a instância. Esta questão, porque não incluída nas conclusões de recurso para a Relação, não foi abordada no acórdão recorrido.

Ora, como a recorrente não impugnou este segmento condenatório, o mesmo transitou e o efeito do caso julgado impede que as questões por ele abrangidas sejam agora novamente apreciadas.

Por isso, não se toma conhecimento do recurso nesta parte.

8. litigância de má fé

Tal como alegara perante a Relação, continua a autora/recorrente a sustentar que a ré/recorrida invocou falsos motivos para cessação do contrato, deduzindo oposição cuja

falta de fundamento não ignorava, continuando, por isso, a insistir na sua condenação como litigante de má fé.

Nos termos do art. 456º, nº 2 C.Pr.Civil, litiga de má fé aquele que, com dolo ou negligência grave: 1º- tiver deduzido pretensão ou oposição cuja falta de fundamento não devia ignorar; 2º- tiver alterado a verdade dos factos ou omitido factos relevantes para a decisão da causa; 3º- tiver praticado omissão grave do dever de cooperação; 4º- tiver feito do processo ou dos meios processuais um uso manifestamente reprovável, com fim de conseguir um objectivo ilegal, impedir a descoberta da verdade, entorpecer a acção da justiça ou protelar, sem fundamento sério, o trânsito em julgado da decisão.

Na base da má fé está, no dizer de A. dos Reis (13), a consciência de não ter razão. Não basta o erro grosso, ou culpa grave; é necessário que as circunstâncias induzam o tribunal a concluir que o litigante deduziu pretensão ou oposição conscientemente infundada.

O que este instituto sanciona é o reverso dos deveres de cooperação, probidade e lisura processual, impostos às partes nos arts. 266º e 266-Aº C.Pr.Civil.

As partes devem agir de boa fé, desde logo não articulando factos contrários à verdade.

A autora, como acertadamente se refere no acórdão recorrido, sustenta a sua posição no facto, que tempor adquirido, de que a ré invocou um falso motivo para denunciar o contrato para assim evitar a aplicação do prazo de pré-aviso de denúncia mais longo, o que a tornava ilícita essa denúncia.

Porém, esta factualidade não foi dada por assente e antes se teve como provado que o verdadeiro motivo da denúncia do contrato foi realmente o invocado pela ré.

A ré não lançou mão de quaisquer factos contrários à verdade, antes agiu com toda a lisura processual.

Carece, portanto, de fundamento a sua pretendida condenação como litigante de má fé.

IV. Decisão

Perante tudo quanto exposto fica, acorda-se em negar as revistas;

Custas pelos recorrentes.

Lisboa, 05 de Março de 2009

Alberto Sobrinho (Relator)
 Maria dos Prazeres Pizarro Beleza
 Lázaro Faria

- (1) in Código de Processo Civil, Anotado, vol. 3º, pág. 96
- (2) in C.J., IX-1º-90 e www.dgsi.pt/jstj (proc. nº 06A2132), respectivamente
- (3) cfr. Helena Brito, O Contrato de Concessão Comercial, pág. 54 e segs.
- (4) cfr. Helena Brito, ob. cit., pág. 179
- (5) in Contratos de Distribuição Comercial, pág. 516
- (6) cfr., entre outros, acs. de 2004/03/31, proc. nº 04B545; de 2005/04/21, proc. nº 04B3868; e de 2007/11/15, proc. 07B3933, in www.dgsi.pt/jstj
- (7) cfr. ac. S.T.J., de 1995/11/22, in C.J., III-115(acs. STJ); e de 2006/06/29, proc. nº 06B2110, in www.dgsi.pt/jstj; e Helena Brito, ob. cit., pág. 124
- (8) É este o ensinamento que se colhe, entre outros dos acs. S.T.J., de 98/11/12 e 00/05/10, in B.M.J., 497º-343 e C.J., VI-3º, 110 (S.T.J.)
- (9) cfr., para maiores desenvolvimentos, Pinto Monteiro, in “Contrato de Agência”, pág. 113; e ac. S.T.J., in C.J., VIII-3º, 77(S)
- (10) in RLJ, 130º-154
- (11) neste sentido se pronunciou o ac. STJ, de 2007/11/15, proc. nº 07B3933, in

www.dgsi.pt/jstj

(12) in “Das Leis, sua interpretação e aplicação, segundo o C.Civil de 1966”, pág. 28

(13) In C.Pr.Civil, Anotado, II, pág. 263