

Acórdãos TRL

Processo:
Relator:
Descritores:

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

39/2000.L1-2
MARIA JOSÉ MOURO
CONTRATO DE CONCESSÃO
CONCESSIONÁRIO
DENÚNCIA
CLÁUSULA DE EXCLUSÃO
CLIENTELA
INDEMNIZAÇÃO DE CLIENTELA
PRESUNÇÕES JUDICIAIS
IMPUGNAÇÃO DA MATÉRIA DE FACTO
ARTICULADO SUPERVENIENTE

RL
12-05-2011
UNANIMIDADE
S
APELAÇÃO
PARCIAL PROCEDÊNCIA

I - Após o despacho que rejeite ou admita liminarmente o articulado superveniente, notificada a parte contrária para responder (nos termos do nº 4 do art. 506 do CPC) se esta impugnar a superveniência (subjectiva) terá lugar a prova oferecida com referência àquela questão, após o que o juiz decidirá da superveniência e dedução atempada do articulado, adicionando (ou não) em conformidade com o decidido os pertinentes factos aos factos assentes e à base instrutória.

II – Porque a R. foi citada em Maio de 2000 aplica-se ao caso dos autos o art. 690-A do CPC na redacção original, atento o nº 3 do art. 7 do dl 183/2000, de 10-8; assim, tinha a apelante o ónus de indicar claramente quais os concretos pontos da matéria de facto (reconduzíveis aos artigos da Base Instrutória e respectivas respostas, ou às alíneas que integram a matéria de facto provada constante da sentença) que considerava viciados por erro de julgamento, bem como o de fundamentar as razões da sua discordância, concretizando quais os meios que implicavam decisão diversa e, ainda, o de proceder à transcrição mediante escrito dactilografado, das passagens da gravação em que se fundava o invocado erro na apreciação das provas.

III – A cláusula do contrato de concessão comercial em que se estipula que a denúncia por qualquer das partes «não dará azo a qualquer indemnização ou outra compensação» não poderá, por si só, levar à exclusão de uma eventual indemnização de clientela: considerando-se estarem reunidos os pressupostos para a atribuição de uma indemnização de clientela a referida cláusula seria nula já que inderrogável a norma que estabelece aquela indemnização à qual se encontra subjacente um princípio de ordem pública de proteção.

IV – Além de que aquilo que se encontra previsto na cláusula em referência é a inexistência do direito a uma indemnização

ou outra compensação em consequência de denúncia por qualquer das partes e não a indemnização de clientela que é algo de muito mais amplo, não consequência da denúncia especificamente mas dependente da cessação do contrato por outras formas também e a que apenas o concessionário – e não qualquer das partes - teria direito.

V – Mesmo que não se generalize a indemnização de clientela relativamente a qualquer concessionário, tendo-se a A. integrado na rede da R. e moldado a sua imagem aos requisitos de imagem desta, estando obrigada a ter uma imagem empresarial, a formar o seu pessoal, a prestar serviços, a adquirir equipamento oficial, tudo de acordo com os ditames impostos pela R., devendo nos artigos essenciais à actividade desenvolvida obedecer aos parâmetros indicados pela R., tendo ao longo dos anos a A. promovido e publicitado a marca e angariado clientela para si e para a R., sendo que na sequência da cessação da concessão a R. ficou com acesso aos elementos que à data constavam dos dados da A. relativos aos clientes, justifica-se a aplicação analógica das normas dos arts. 33 e 34 do dl 178/86.

VI – Estando a aquisição do direito à indemnização de clientela condicionada ao preenchimento simultâneo dos requisitos indicados no nº 1 do art. 33 do dl 178/86, a promoção e publicitação da marca com a consequente angariação de clientes para a A. e para a R. leva-nos à verificação da hipótese prevista na primeira parte da alínea a) do nº 1 do art. 33 (angariação de novos clientes para a outra parte).

VII - No que respeita à alínea b) do nº 1 do art. 33, não se mostra necessário que os benefícios a auferir pelo concedente já tenham decorrido, bastando que, de acordo com um juízo de prognose, seja bastante provável que eles se venham a verificar, procurando fazer-se uma projecção relativa aos benefícios que o concedente é susceptível de vir a colher após a cessação do contrato e sendo por via de uma presunção judicial que poderemos alcançar essa conclusão.

VIII - No que concerne ao requisito mencionado na alínea c) do nº 1 do art. 33 tem sido entendido que na adaptação daquelas normas ao contrato de concessão é de excluir tal requisito, atenta a diversa natureza da agência e da concessão.

IX - No contrato de concessão, uma vez que o concessionário não é remunerado, a indemnização de clientela será calculada, equitativamente, em função da média do rendimento anual líquido auferido durante os últimos cinco anos (ou da média do período em que o contrato esteve em vigor) que funciona como o limite quantitativo máximo a considerar – sendo de salientar que aquele valor funcionará fundamentalmente para efeitos de

Decisão Texto Parcial:
Decisão Texto Integral:

limite máximo a considerar, uma vez que o vector fundamental do cálculo se encontra na equidade.

Acordam na Secção Cível (2ª Secção) do Tribunal da Relação de Lisboa:

*

I - «“A” – Sociedade de Automóveis da ..., Lda.» intentou a presente acção declarativa com processo ordinário contra «“B” Portuguesa – Sociedade Comercial, SA».

Alegou a A., em resumo:

A A. dedica-se à comercialização de veículos automóveis, peças e acessórios dos mesmos e ainda à sua reparação e a R. é fabricante e importadora de veículos automóveis, peças e acessórios daquela marca “B”. A A. adquiriu instalações e equipamentos e admitiu pessoal no âmbito de um contrato de concessão celebrado com a R.; depois daquele contrato datado de 1981, outros contratos lhe sucederam, por força dos quais a A. procedia à comercialização de veículos da marca “B” bem como de peças e acessórios para os mesmos, adquiridos à R., prestando também serviços de assistência aos veículos. Tinha uma área exclusiva de actuação na zona da ..., podendo ainda proceder a vendas na zona banalizada do P....

O último contrato celebrado entre A. e R. era por tempo indeterminado, com possibilidade de resolução a todo o tempo com um ano de antecedência. Por carta de 30 de Julho de 1997 a R. comunicou à A. a cessação do contrato com efeitos a partir de 31 de Julho de 1999 e desde aí a R. deixou de fornecer peças, veículos e acessórios, tendo cortado o sistema informático que ligava A. e R. e retirado a sinalética da marca das suas instalações.

A A. foi sempre uma empresa agressiva e idónea, cumprindo as suas obrigações para com a R., tendo feito investimentos em instalações e equipamentos técnicos, sendo que parte de tais investimentos foram determinados pela própria R..

A A. promoveu e publicitou a marca “B”, tendo angariado e fidelizado clientela e tendo por isso mais de 15.000 clientes obtidos durante todo o tempo de duração das relações comerciais com a R., bem como potenciou a angariação de novos clientes.

Face à cessação do contrato com a R. a actividade comercial da A. findou, tendo-se limitado a vender os veículos usados que tinha em stock. A R. vai continuar a beneficiar da clientela que a A. angariou até porque tinha acesso aos seus dados de clientes e não se propõe pagar-lhe qualquer vantagem patrimonial, tendo nomeado um novo concessionário para a

zona até então atribuída à A..

Na vigência dos contratos entre A. e R. aquela teve nos últimos cinco anos, uma margem bruta média de 514.115.007\$60, a preços de 1998 e proporcionou à R. um volume de negócios de quase dois milhões de contos; a R. vai beneficiar do bom nome da A..

Assim, a A. deve ser indemnizada, nos termos do artº 34 do Dec. Lei nº 178/96, de 3 de Junho, pelo valor peticionado e, se assim se não entender a R. deve ser condenada a pagar-lhe a mesma quantia por enriquecimento sem causa.

Pedi a A. a condenação da R. a pagar-lhe a quantia de 514.115.007\$00, acrescida de juros de mora à taxa legal vigente em cada momento, a contar da citação e até integral pagamento por indemnização de clientela, ou a condenação da R. na mesma quantia por enriquecimento sem causa.

Na contestação apresentada a R., referindo a acção pendente na 6ª Vara Cível de Lisboa, 1ª Secção, com o nº 771/98, invocou a litispendência ou, assim se não entendendo, que aquela acção constituiria causa prejudicial relativamente a esta; impugnou factualidade alegada pela A. e, face ao enquadramento jurídico que perspectivou, concluiu pela improcedência da acção.

O processo prosseguiu sendo que na sua sequência a R. veio deduzir articulado superveniente, alegando, designadamente, que a A., uma vez cessada a sua relação comercial com a R., transmitiu para a sociedade que se identifica comercialmente como «“C”» a sua actividade e a sua clientela, o que bastaria para não dar como provados os pressupostos de uma “indemnização de clientela” se a ela houvesse lugar e pediu a condenação da A. como litigante de má fé, nomeadamente em multa não inferior a 250.000 Euros. No saneador foi julgada improcedente a excepção peremptória da listispendência e indeferida a suspensão da instância por pendência de causa prejudicial, bem como admitido o articulado superveniente da R..

Do despacho que admitiu o referido articulado agravou a A., concluindo nos seguintes termos a respectiva alegação de recurso:

A - Por Douto Despacho de fls.. foi designado o dia 19/03/2001, pelas 15,30 para Audiência Preliminar a que se reporta o artº 508 do Cód. Proc. Civil.

B - O articulado superveniente da agravada foi junto aos autos e notificada à agravante em 04/07/2002, isto é, após o decurso do acto processual a que faz referência a alínea a) do nº 1 do artº 506 do Cód. Proc. Civil, e antes da designação da data para Audiência de Julgamento.

C - Pelo que o enquadramento processual da junção de articulado superveniente terá de resultar da alínea b) do nº 1 do artº 506

D - Deduzido o articulado superveniente, compete ao juiz proferir Despacho sobre a sua admissibilidade que versará sobre os seguintes pressupostos:

- Tempestividade

- Relevância dos novos factos para a boa decisão da causa;

E - Notificada nos termos dos artºs 229-A e 260-A do Cód. Proc. Civil, a agravante respondeu ao articulado superveniente, alegando, entre outros, a intempestividade do articulado.

F - No Douto Despacho Saneador, o Mto. Juiz "a quo" apenas refere:

"admito o articulado superveniente: artº 506 nº 1 e 2 do Cód. Proc. Civil"

G - A simples referência no Despacho Saneador a "admito o articulado superveniente: artº 506 nº 1 e 2 do Cód. Proc. Civil" está longe de constituir uma decisão fundamentada à excepção invocada pela agravante.

H - O Mto. Juiz "a quo" não conheceu da excepção invocada pela agravante em sede de resposta ao articulado superveniente, o que gera nulidade da decisão que admite o articulado superveniente, o que se deixa expressamente invocado

I - Independentemente da invocação da excepção, o Mto. Juiz "a quo" não poderia deixar de apreciar a tempestividade como pressuposto de admissão do articulado superveniente (Cód. Proc. Civil, artº 506 nº 4), devidamente fundamentada, o que não aconteceu

J - A agravada veio alegar factos que resultam dos actos que foram objecto de registo comercial e relativamente a factos inscritos no registo comercial antes da data da propositura da presente acção.

K - O registo Comercial é público e os seus actos são publicitados na I Série do Diário da República, tudo como melhor resulta das cópias das certidões juntas pela agravante, que até teve o cuidado de das mesmas retirar a folha de fecho da Conservatória, onde consta a data em que a certidão foi emitida.

L - Isto é, e em face da publicidade do registo comercial, os factos alegados pela agravante no articulado superveniente, não são supervenientes.

M - São admitidos no articulado superveniente factos anteriores ao termo do prazo vertidos nos artigos precedentes ao artº 506 do Cód. Proc. Civil, desde que quem os invoca deles

só teve conhecimento após o decurso daqueles prazos, terá que produzir prova da superveniencia daquele conhecimento.

N - A este propósito a agravada refere no artº 37 do douto articulado superveniente:

" o conhecimento destes factos ocorreu, aliás, por mero acaso, fruto das investigações levadas a cabo para a preparação da prova necessária ao presente processo"

O - Em termos de prova, a agravada requer:

**- Depoimento de parte dos representantes legais da A..
- Documentos 1 a 5 juntos com o articulado supervenientes, sendo que 2 dos mesmos são cópia de certidão do Registo Comercial das quais foram retiradas as folhas de fecho;**

- 9 testemunhas que são funcionários da agravante;

P - A prova requerida é totalmente irrelevante para demonstrar a superveniência do conhecimento dos factos;

Q - Face à presunção derivada da publicidade dos actos registados, o Mto Juiz não poderia deixar de concluir que o articulado superveniente deduzido pela Agravada era intempestivo, ordenado o seu desentranhamento.

R - O articulado superveniente oferecido pela agravante não trouxe aos autos factos supervenientes, nem que a agravante, sem culpa, deles só então tomou conhecimento.

S - Ao admitir o douto articulado superveniente deduzido pela Agravante, o Mto. Juiz "a quo" violou a Lei, nomeadamente, o disposto no nº 2, 3 e 4 do artº 506 do Cód. Proc. Civil.

O processo prosseguiu e, a final, *foi proferida sentença que julgou improcedentes quer a acção quer o pedido de condenação da A. como litigante de má fé.*

Da sentença apelou a A., concluindo nos seguintes termos a respectiva alegação de recurso:

I

O tribunal a quo conheceu de cláusula vertida no contrato junto a fls. ... dos autos, consubstanciada na exclusão de qualquer indemnização ou compensação a favor da Recorrente, sem que a mesma haja sido invocada.

Foi, assim, violado o disposto no artigo 660, n.º 2 do C.P.C., o disposto no artigo 3 do mesmo diploma e o disposto no artigo 346 do C.C., facto que determina a nulidade da sentença por vício de excesso de pronúncia (artigo 668, n.º 1, alínea d) do C.P.C.).

II

A fls. ... dos autos, foram indeferidas as Reclamações apresentadas pela aqui Recorrente à selecção da matéria de facto constante da Especificação e do Questionário.

Por força daquele indeferimento, não foram dados como especificados factos, que não haviam merecido impugnação da

Recorrente e outros claramente aceites, tudo em violação do disposto no artigo 490, n.º 2 do C.P.C.

De igual modo, não foram levados ao questionário factos cujo apuramento era essencial ao apuramento da matéria de facto, antes se optando por verter naquele despacho matéria conclusiva e de Direito, em violação do disposto no artigo 511, n.º 1 do C.P.C..

III

O tribunal a quo não valorou o conjunto da prova produzida, desvalorizando documentos que não mereceram a censura da Recorrida e depoimentos designadamente em matéria de clientela que a Recorrente veio aos autos afirmar ter angariado. E, em especial, não fez análise crítica da resposta dos peritos nesta matéria e dos esclarecimentos que prestaram em sede de julgamento, violando, desta forma, o comando do artigo 659, n.º 3 do C.P.C.

IV

Foi violado o disposto no artigo 286 do C.C. e os artigos 15 e 16 da Lei nº 446/85, de 25 de Outubro, ao conhecer-se de uma cláusula de exclusão à indemnização, não alegada pela sua beneficiária, e ao não conhecer-se da nulidade da mesma, como lhe era imposto por aquelas normas legais.

V

Foi violado o disposto no artigo 33 do D.L. 178/86 e artigo 10 do C.C. ao não se arbitrar indemnização à Recorrente pois resulta da matéria provada a verificação dos condicionalismos/pressupostos de que depende a aplicação daquelas normas.

VI

Foi violado o disposto nos artigos 473 e seg. do C.C. ao defender-se a inaplicabilidade aos presentes autos do instituto do enriquecimento sem causa.

A R. contra alegou nos termos de fls. 1458 e seguintes.

*

II - O Tribunal de 1^a instância julgou provados os seguintes factos (11):

- 1 – A Autora é uma sociedade comercial por quotas de responsabilidade limitada, constituída em Dezembro de 1980, cujo escopo social é a comercialização e reparação de veículos automóveis, respectivas peças e acessórios (Al. A) da Esp.).
- 2 – Entre a A. e a R. foi celebrado em Janeiro de 1981 o acordo escrito documentado a fls. 32 a 45, denominado de «Contrato de Concessão» que foi celebrado pelo prazo de um ano, renovável por períodos iguais e sucessivos [O contrato referido no artº 4º da petição inicial foi celebrado pelo prazo de um ano,

- renovável por períodos iguais e sucessivos] (Al. B) da Esp.).*
- 3 – Em 1983 a A. e a R. repetiram o procedimento referido em 2) através do acordo documentado a 59 a 71 dos autos, também denominado de «Contrato de Concessão», destinando-se o contrato a vigorar para o ano de 1983 [*Em 1983 Autora e Ré repetem o procedimento referido em 2 -, destinando-se o contrato a vigorar para o ano de 1983, dando-se por reproduzido o teor do documento constante de fls. 59 a 71 dos autos*] (Al. C) da Esp.).
- 4 – Em 1984 Autora e Ré celebraram novo contrato de concessão, para vigorar pelo período de dois anos, conforme documento de fls. 72 a 84 dos autos [*dando-se por reproduzido o documento constante de fls. 72 a 84 dos autos*] (Al. D) da Esp.).
- 5 – Em 1986 Autora e Ré celebraram novo contrato de concessão pelo período de um ano, renovável por períodos iguais e sucessivos, conforme documento de fls. 85 a 97 [*dando-se como reproduzido o teor do documento de fls. 85 a 97*] (Al. E) da Esp.).
- 6 – Em 10 de Março de 1987 é celebrado um novo contrato entre Autora e Ré, visando também a distribuição dos produtos desta por parte daquela, por tempo indeterminado, conforme documento de fls. 98 a 111 [*dando-se como reproduzido o teor do documento de fls. 98 a 111 dos autos*] (Al. F) da Esp.).
- 7 – Nos termos do contrato celebrado em 1987 (bem como dos contratos anteriormente celebrados) a Ré confere à Autora o direito de proceder à comercialização de veículos automóveis da marca “B”, suas peças, acessórios e prestação dos serviços de reparação e assistência aos mesmos relativos (Al. G) da Esp.).
- 8 – Em 1993 a Autora leva a cabo obras de renovação da sua imagem, as quais foram aprovadas pela Ré que, entendendo que as mesmas estavam adaptadas à sua imagem de marca e à sua política comercial, em 1995 as comparticipou em cerca de 8.000.000\$00, dando-se como reproduzido, para todos os efeitos, o teor do documento constante de fls. 145 a 146 dos autos (Al. H) da Esp.).
- 9 – A sinalética da Autora tinha obrigatoriamente as cores “B” (amarelo e cinzento), sendo a mesma fabricada por empresa para o efeito incumbida pela Ré (Al. I) da Esp.).
- 10 – A Autora tinha que ter aposto nas suas instalações o logótipo da “B”, ou seja, tinha que observar as regras de identificação visual constantes do manual fornecido pela Ré (Al. J) da Esp.).
- 11 – A Autora sempre deu formação periódica ao seu pessoal, tudo na linha da política “B”, isto é, os trabalhadores da Autora recebiam formação, que inicialmente foi ministrada no

departamento de formação profissional que a Ré possuía e, posteriormente, no Instituto de Formação “B”, dando-se como reproduzido, para todos os efeitos, o teor dos documentos de fls. 147 a 160 dos autos (Al. L) da Esp.).

12 – A Autora comparticipava tal formação, custeando parte dos cursos e suportando ainda os encargos com os formandos (despesas de deslocação, de alojamento quando necessárias, salariais...) (Al. M) da Esp.).

13 – Os mecânicos da Autora receberam formação especializada, isto é, formação “B”, a qual foi paga pela Autora, que os dispensava do trabalho para a formação, continuando a suportar todas as despesas com os mesmos, designadamente as salariais (Al. N) da Esp.).

14 – Sempre que a Ré considerava imprescindível um determinado melhoramento apoiava financeiramente a Autora (Al. O) da Esp.).

15 – Já a sinalética e a identificação visual eram pagas pela Ré, razão pela qual retirou todos esses elementos dos estabelecimentos da Autora após a cessação da vigência dos contratos (Al. P) da Esp.).

16 – E as acções de formação do pessoal da Autora eram fortemente comparticipadas pela Ré, pagando os formadores, as instalações e os equipamentos e materiais entregues (Al. Q) da Esp.).

17 – Conforme informação da Conservatória do Registo Comercial a sociedade ora Autora, “A”, Lda., passou a ter como gerentes, pelo menos desde 6 de Julho de 1993 (data da apresentação dos registos), os seguintes:

- “D” (sócio);
- “E” (sócio) e,
- “F” (usufrutuário de duas quotas) (al. R) da Esp.).

18 – Conforme consta na C. R. Comercial referida não se encontra inscrita qualquer alteração à gerência até à data (Al. S) da Esp.).

19 – Conforme informação da C. R. Comercial a sociedade ora denominada “G”, Lda. passou a ter como gerentes pelo menos desde 29 de Setembro de 1994 até 4 de Agosto de 1999 (data das apresentações a registo), os seguintes:

- “D” (sócio);
- “E” (sócio);
- “H” (sócia) (Al. T) da Esp.).

20 – “H” era, neste período, igualmente sócia da Autora, “A”, Lda. (Al. U) da Esp.).

21 – O gerente da Autora, “F”, é usufrutuário das quotas cedidas aos sócios da Autora, “H” e “D” (Al. V) da Esp.).

22 – Os sócios e gerentes das duas referidas sociedades eram as

mesmas pessoas nos anos de 1994 a 1999 (Al. X) da Esp.).

23 – Os sócios da “I”, Lda., desde 4 de Agosto de 1999, são:

- “J” e

- “L” (Al. Z) da Esp.).

24 – Os dois actuais sócios desempenharam na Autora, “A”, Lda., as duas funções de maior responsabilidade na empresa:

- encarregado geral e,

- chefe de equipa (Al. AA) da Esp.).

25 – A “A” e a “I” tiveram os mesmos sócios de 1994 a 1999, data em que terminou o contrato de concessão com a ora Ré, tendo a partir dessa data os sócios da última passado a ser os dois principais trabalhadores da primeira (Al. BB) da Esp.).

26 – O objecto da “A”, Lda. é:

- indústria e comercialização de veículos automóveis e seus afins (Al. CC) da Esp.).

27 – O objecto da ora denominada “I”, Lda. é:

- compra e venda de automóveis e acessórios (Al. DD) da Esp.).

28 – Os objectos sociais das duas referidas sociedades são idênticos (Al. EE) da Esp.).

29 – A ora denominada “I”, Lda., no período de 1994 a 2000, encontrava-se registada sob a denominação de ... Comércio de Viaturas de ..., Lda. (Al. FF) da Esp.).

30 – Tal denominação foi registada em 15 de Novembro de 1994 e substituída pela actual em 26 de Julho de 2000 (Al. GG) da Esp.).

31 – A referida sociedade usa ao público e identifica-se como “C” (Al. HH) da Esp.).

32 – As duas sociedades, com os mesmos sócios e com os mesmos gerentes, usam denominações comerciais manifestamente confundíveis (Al. II) da Esp.).

33 – Sendo que a Autora era concessionária “B” (Al. JJ) da Esp.).

34 – E a “C” é agente P... (Al. LL) da Esp.).

35 – Conforme os mapas relativos aos quadros de pessoal entregues pelas duas referidas sociedades no IDICT, verifica-se uma identidade significativa de trabalhadores da “A” que transitaram para a “C” (Al. MM) da Esp.).

36 – As duas sociedades têm ainda as suas sedes sociais na mesma zona de influência comercial e em directa e vizinha concorrência (Al. NN) da Esp.).

37 – A sociedade Autora foi constituída face a contactos entre a Ré e os sócios fundadores da mesma, interessados na actividade de concessão de veículos da marca da demandada (Resp. ao Qtº 1º).

38 – Dá-se como reproduzido o teor do documento de fls. 19 a

31 dos autos, sendo o objecto da Ré inicialmente a produção de veículos automóveis e peças ou órgãos e outros elementos dos mesmos e sua comercialização em Portugal no quadro do projecto “B” e mais tarde o objecto da mesma passou a ser a comercialização de veículos automóveis, peças e acessórios (Resp. aos Qtºs. 2º) e 100º).

39 – Na sequência de a sociedade Autora ter acordado com a Ré que iria ser concessionária da mesma a Autora arranjou instalações e adquiriu equipamentos para o efeito em vista, tendo ainda recrutado técnicos e pessoal e moldou a imagem da mesma aos requisitos de imagem da Ré, tendo sido celebrado o primeiro acordo entre as partes, que o denominaram de concessão, em 27 de Janeiro de 1981 (Resp. ao Qtº 3º).

40 – As negociações entre a Ré e os sócios da Autora ter-se-ão iniciado ainda em 1980 (Resp. ao Qtº 4º).

41 – A. e R. celebraram o acordo denominado de «Contrato de Concessão», com o teor do documento de fls. 46 a 58, datado de 16 de Dezembro de 1981 [Dá-se como reproduzido o teor do documento constante de fls. 46 a 58 dos autos] (Resp. ao Qtº 6º)).

42 – Em cada um dos acordos de concessão celebrados entre as partes foi feita constar uma cláusula, inserta no Anexo I, de acordo com a qual o mesmo era estabelecido tomando-se em consideração, no caso de o concessionário ser uma pessoal colectiva, o tipo e a situação em que a mesma sociedade se encontrasse no momento da assinatura do acordo e a composição dos seus corpos gerentes, personalidade dos mandatários sociais ou gerentes e a composição dos seus associados (Resp. ao Qtº 7º).

43 – A Autora estava vinculada a vender veículos automóveis novos apenas da marca “B”, mais devendo utilizar, nas reparações oficiais relativas a veículos abrangidos pela garantia – a pagar pela Ré – ou outras em cujos custos a Ré incorresse, apenas peças e acessórios de marca “B”, podendo contudo vender veículos usados de outras marcas, devendo a sua actividade ser levada a cabo de acordo com os procedimentos da marca e as tabelas de preços pela mesma indicada e a Autora tinha o direito de comercializar tais produtos, com exclusividade, na zona da ..., podendo comercializá-los ainda na zona banalizada do P..., em concorrência com os demais concessionários de tal área geográfica (Resp. ao Qtº 8º)).

44 – A Ré podia proceder a vendas directas de veículos novos da marca “B” na área geográfica atribuída à Autora nas situações previstas no ponto 2.6 do Anexo 2 dos acordos celebrados entre as partes (Resp. ao Qtº 9º).

45 – Em data não apurada de Novembro de 1996 a Ré remeteu à Autora uma carta datada de 4.11.1996 de que fez constar que lhe enviava o novo contrato de concessão a vigorar entre ambas e que substituía o anteriormente celebrado (Resp. ao Qtº 10º).

46 – O acordo em causa era muito semelhante aos anteriores, obrigando também a Autora a não prospectar clientela para além desse território e a vender veículos automóveis usados nos moldes constantes do mesmo acordo e do documento de fls. 123 dos autos, cujo teor se dá por reproduzido (Resp. ao Qtº 11º).

47 – Quer as ordens de reparação quer a correspondência e outra documentação, além de outros artigos essenciais à actividade desenvolvida pela Autora, devia obedecer aos parâmetros indicados pela Ré, podendo não obstante a Autora adquirir tais produtos a terceiros, desde que de acordo com os mesmos parâmetros ou “ sinaléticas “, não fabricando a Ré nem importando tais produtos (Resp. aos Qtºs 13º) e 116º).

48 – Pendia sobre a Autora a obrigação de vender em exclusivo os produtos da marca “B” (Resp. ao Qtº 14º).

49 – A venda de produtos e serviços de outras marcas estava, em regra, dependente de autorização da Ré nesse sentido (Resp. ao Qtº 15º).

50 – A Autora tinha umas instalações arrendadas – stand de vendas – na freguesia de M..., concelho da ... e a mesma efectuou aí obras (Resp. ao Qtº 17º).

51 – Com vista ao exercício da sua actividade a Autora, em 11 de Maio de 1989, arrendou a “F” e mulher, “M”, a fracção autónoma designada pela letra A, correspondente a um estabelecimento com entrada pelo nº 32 a 36 e 48 a 52 da freguesia de ..., concelho de ..., arrendamento destinado ao exercício do comércio de veículos automóveis e, em 23 de Julho de 1981, a Autora tomou de arrendamento a “N” e mulher, “O”, parte do R/C do prédio urbano sito na Rua ..., nº ... a ... da freguesia de ... , concelho da ..., local esse arrendado com vista à exposição e venda de viaturas automóveis novas e usadas e à comercialização de peças e acessórios para automóveis e seus afins (Resp. ao Qtº 18º).

52 – Os investimentos técnicos e estruturais efectuados pela Autora e ainda activos à data da cessação do contrato, referentes ao imobilizado corpóreo bruto, ascendem a Esc. 180.342.787\$00, ajustado pelos valores das reavaliações (Resp. ao Qtº 19º).

53 – O total dos investimentos efectuados pela Autora desde 1980 a 1999 – Julho – cifrou-se em Esc. 219.498.884\$00, valor ajustado pelo valor das reavaliações (Resp. ao Qtº 20º) .

54 – A Ré fazia depender a manutenção da relação contratual

de certos padrões e níveis de qualidade e imagem, havendo por vezes quer alterações nessa imagem que levavam a alterações da Autora ou das suas instalações e a mesma (a Ré) entendia que era necessário determinado equipamento para a prestação da actividade, levando a que a Autora tivesse de adquirir o mesmo por a Ré o entender necessário (Resp. ao Qtº 21º).

55 – A Autora estava contratualmente obrigada a ter uma imagem empresarial, a formar o seu pessoal, a prestar serviços, a adquirir equipamento oficial (destinado ao serviço pós-venda e ou de assistência), tudo de acordo com os ditames impostos pela Ré, que sempre cumpriu (Resp. ao Qtº 22º).

56 – A Ré, no âmbito da sua relação com a Autora, aconselhava ou indicava à mesma determinados equipamentos e procedimentos, o mesmo fazendo relativamente aos demais concessionários (Resp. ao Qtº 23º).

57 – E só a título de exemplo indicou à Autora que devia comprar uma estação de diagnóstico “ Óptima ” (o que a Autora fez e igual indicação receberam os restantes concessionários) e nova sinalética (painéis publicitários e identificativos do estabelecimento) (Resp. ao Qtº 24º)).

58 – A imagem da Autora foi mudando ao longo do tempo de relacionamento entre as partes (Resp. ao Qtº 25º).

59 – A Ré comparticipava em despesas relativas à alteração da imagem ou investimentos da Autora (Resp. ao Qtº 26º).

60 – A imagem comercial da Autora era fundamentalmente ditada pela Ré e em tudo idêntica à dos restantes concessionários (Resp. ao Qtº 27º).

61 – Ao longo dos anos de relacionamento entre Autora e Ré a Autora promoveu e publicitou – por vezes apenas a expensas suas e outras com participação da Ré – a marca “B” e angariou clientes que lhe adquiriram produtos da marca da Ré ou serviços da mesma marca e ou com as suas características (Resp. ao Qtº 28º).

62 – A Autora foi a primeira concessionária “B” a explorar o território da ... (Resp. ao Qtº 29º).

63 – A Autora fez publicidade à marca “B” e aos seus produtos e fazia serviço pós-venda, estando os clientes, no geral, satisfeitos com a mesma assistência (Resp. ao Qtº 31º).

64 – A Autora também contribuía para a publicidade cooperativa, isto é, para a publicidade levada a cabo pela Ré cujos custos eram suportados por esta e pela rede de concessionários (Resposta ao Qtº 32º).

65 – A Autora despendia em publicidade própria e cooperativa a quantia mensal de Esc. 979.145\$00 (Resp. ao Qtº 34º).

66 – A Autora apenas utilizava no serviço de assistência pós-venda peças e acessórios de marca “B”, apenas podendo

utilizar peças ou acessórios de outras marcas desde que a Ré o autorizasse e se a qualidade das mesmas fosse compatível com as da marca da demandada (Resp. ao Qtº 35º)).

67 – A Autora tentava prestar um serviço de qualidade e que satisfizesse o cliente (Resp. ao Qtº 36º)).

68 – Assim e no intuito da qualidade do serviço a Autora:

- a) dava um prémio variável e mensal aos seus funcionários em função do índice de qualidade do serviço;**
- b) fazia inquéritos de satisfação ao cliente até ao momento em que a Ré adoptou este procedimento;**
- c) colocava à disposição dos seus trabalhadores ferramentas, equipamentos e formação que potenciavam a qualidade do serviço;**
- d) utilizava apenas peças de origem nas reparações efectuadas;**
- e) quando a Ré enviaava os resultados do IQS a gerência da Autora reunia com os seus trabalhadores para abordar as questões menos positivas e corrigi-las, estabelecendo para tanto planos de acção;**
- f) enorme cuidado com o estado de limpeza das viaturas aquando da sua entrega aos clientes;**
- g) aquando das reparações e sempre que se mostrava necessário colocar peça de valor elevado o cliente era contactado e de tal facto dado conhecimento com vista a dar o seu consentimento;**
- h) fazia o controlo gratuito da suspensão e travões dos veículos através de máquinas especializadas;**
- i) fazia ofertas diversas;**
- j) as peças substituídas eram sempre entregues aos clientes;**
- l) empréstimo de veículo de substituição aos clientes cujas viaturas estivessem a ser reparadas, sendo que quanto aos prémios concedidos aos seus funcionários os mesmos eram atribuídos em função do atingir de objectivos e apenas a certos clientes eram emprestados veículos de substituição enquanto o seu se encontrava a reparar (Resp. ao Qtº 37º)).**

69 – A Autora recebeu da Ré alguns prémios ao longo dos anos de relacionamento comercial entre ambas as entidades e normalmente ficava bem posicionada nos inquéritos aos clientes do serviço de assistência e adquirentes de viaturas “B” (Resp. aos Qtºs. 38º e 39º)).

70 – Em 1997 a Autora recebeu da Ré um Óscar de melhor penetração de contratos de serviço, ou seja, de contratos de assistência aos veículos por determinado período de tempo ou quilometragem (Resp. ao Qtº 40º)).

71 – A Autora teve, ao longo dos anos de relação com a Ré, um número não apurado de clientes, aí se considerando quer os adquirentes de veículos novos quer usados, quer a assistência

após venda, ainda que a quem não tivesse adquirido o veículo através da mesma e venda de peças, com excepção de pequenas vendas de peças e ou acessórios em que não havia registo do cliente (Resp. ao Qtº 42º).

72 – Alguns clientes frotistas que adquiriram veículos novos através da Autora ainda hoje usam veículos da marca da Ré, sendo esse o caso da empresa detida por “P” (Resp. ao Qtº 43º).

73 – Alguns dos clientes da Autora, pelo menos no que concerne à assistência, eram frotistas, sendo esse o caso da ..., por exemplo e da ... (Resp. ao Qtº 44º)).

74 – A publicidade a um produto de certa marca pode sempre vir a ter o efeito de potenciar futuros clientes e a Autora fazia publicidade aos produtos da Ré (Resp. ao Qtº 45º).

75 – As oficinas A eram oficinas que compravam peças da marca da Ré, oficinas (essas) de profissionais independentes (Resp. ao Qtº 46º).

76 – Chegou a haver cerca de 15 a 17 oficinas A (Resp. ao Qtº 47º).

77 – Sobre tais peças incidia um desconto praticado pela Ré e se a referida oficina A tivesse um nível de compra superior a um determinado montante teria direito a um bónus de uma certa percentagem de desconto na aquisição de mais peças (Resp. ao Qtº 48º).

78 – Enquanto durou a relação entre as partes a Autora vendeu bens e serviços da marca “B” (Resp. ao Qtº 51º).

79 – Alguns clientes iam à Autora para pedir assistência técnica apesar de não terem adquirido o veículo em causa na mesma (Resp. ao Qtº 53º).

80 – A Autora estava integrada na rede de distribuição pois o seu “ modus operandi “ era em tudo idêntico ao dos restantes concessionários (Resp. ao Qtº 55º)).

81 – Após 31 de Julho de 1999 a Autora não exerceu qualquer actividade além do escoamento dos veículos usados que ainda tinha (Resp. ao Qtº 56º).

82 – A Autora não percebe nem perceberá qualquer contrapartida pelos contratos de compra e venda de veículos, peças e acessórios - celebrados ou que o venham a ser após a cessação da relação contratual entre Autora e Ré - com os clientes angariados pela Autora (Resp. ao Qtº 57º).

83 – O mesmo se verificando quanto à actividade de reparação (Resp. ao Qtº 58º).

84 – Desde 1981 até 31 de Julho de 1999 a Autora dedicou-se apenas à actividade de comercialização de veículos novos de marca “B”, de peças e acessórios da mesma marca e prestação de assistência a veículos da mesma marca, retomando veículos

usados da marca da Ré e também de outras marcas, que depois vendia ou tentava vender (Resp. ao Qtº 59º).

85 – A Autora foi ao longo dos anos angariando clientela para si e, por necessária consequência, também para a Ré (Resp. ao Qtº 60º).

86 – Alguns dos clientes que a Autora teve ainda hoje utilizam veículos da marca “B”, sendo esse o caso da ou das empresas de “P” e alguns dos clientes que a mesma teve passaram a sê-lo da Auto..., pelo menos (Resp. ao Qtº 61º).

87 – Quando havia uma venda de veículos novos a Autora emitia o modelo 2, com a identificação do cliente que adquiria o veículo, declaração que entregava à Ré para a matrícula do veículo em nome do mesmo cliente, modelo 2 que continha os dados, à data, do cliente e tal sucedia assim por o veículo estar registado em nome da Ré, passando a demandada a ter a identificação do cliente (Resp. ao Qtº 62º).

88 – Os dados do cliente constavam também das ordens de reparação dos veículos, quanto à assistência técnica e de algumas facturas de compra e venda de peças e ou de acessórios (Resp. ao Qtº 63º).

89 – Na sequência da cessação da concessão a Ré ficou com acesso aos elementos que à data constavam dos dados da Autora relativos aos clientes face ao referido (Resp. ao Qtº 64º).

90 – A Autora tinha instalações destinadas ao exercício da sua actividade, quer para a venda de veículos, peças e acessórios quer para a prestação de assistência técnica e tinha ao seu serviço cerca de 60 funcionários, além de equipamento e tinha despesas com electricidade, água, telefone, limpeza, remunerações a funcionários, encargos sociais e outras despesas em média de 303.607.776\$00 anuais, pelo menos nos anos de 1994 a 1997 (Resp. ao Qtº 65º).

91 – A partir de 31 de Julho de 1999 a Ré não pagou nem pagará à Autora qualquer compensação pelas vendas que directamente venha a fazer de veículos, peças ou acessórios nem pelas que venham a ser feitas por concessionários da marca (Resp. ao Qtº 66º).

92 – Com a cessação do contrato viu-se a Autora privada das remunerações correspondentes à actividade que vinha exercendo (Resp. ao Qtº 67º).

93 – A Autora promoveu os veículos, peças e acessórios da marca “B” pelo menos na zona da ... (Resp. ao Qtº 69º).

94 – Ainda não tinham cessado as relações entre Autora e Ré e já esta havia nomeado um concessionário para explorar o território da ... (Resp. ao Qtº 70º).

95 – O concessionário nomeado pela Ré para a área da ...

preparou instalações para exercer a sua actividade e, em momento não apurado, a Ré enviou um mail a alguns clientes que eram da Autora a comunicar a identidade do seu novo concessionário para a zona e a convidá-los a visitarem o mesmo e a utilizar os seus serviços (Resp. ao Qtº 72º).

96 – A Auto... teve contactos com alguns dos funcionários da Autora no sentido de os mesmos integrarem os seus quadros de pessoal e os que aceitaram tal proposta tiveram contactos com alguns dos clientes da Autora, comunicando-lhes que iam trabalhar para a nova concessionária “B” da zona (Resp. ao Qtº 73º).

97 – A Autora tirava rendimentos dos seus clientes, quer habituais quer não habituais (Resp. ao Qtº 75º).

98 – Alguns dos então clientes da Autora continuam a ser clientes de veículos, peças e acessórios da marca “B” e a utilizar o serviço de assistência através dos seus concessionários (Resp. ao Qtº 76º).

99 – Ao longo do tempo que durou a relação comercial entre Autora e Ré a Autora procedeu à venda de milhares de veículos, peças e acessórios da marca “B”, em quantidade não concretamente apurada e prestou serviços de assistência (Resp. ao Qtº 77º).

100 – A margem bruta média anual da Autora – considerando-a como a diferença entre as vendas de mercadorias e prestação de serviços deduzidas do respectivo custo directo cifrou-se, nos anos de 1995 a 1998, inclusive, em Esc. 251.501.683\$00 (Resp. ao Qtº 78º).

101 – No período compreendido entre 1994 e 1999 o volume de compras proporcionado pela Autora à Ré foi de Esc. 778.484.000\$00 (Resp. ao Qtº 79º).

102 – A Autora fazia publicidade regional da marca e participava na publicidade nacional levada a cabo pela Ré (Resp. ao Qtº 83º).

103 – A Ré ou os seus concessionários e, em especial a Auto..., nomeada para a zona da ..., poderão vir a retirar benefícios da celebração de contratos de compra e venda de veículos, peças e acessórios de marca “B” feitos pela Autora com então clientes da mesma e dos serviços de assistência pela mesma prestados aos mesmos por poderem celebrar novos contratos com os mesmos clientes (Resp. ao Qtº 86º).

104 – A Autora, no exercício da sua actividade, actuava em seu nome e por conta própria (Resp. ao Qtº 90º).

105 – Quanto aos contratos celebrados até 1996 as partes negociaram-nos entre si e quanto ao de fls. 112 a 123 a Ré enviou o respectivo texto à Autora com a carta de 4.11.1996, tendo a Autora recebido o mesmo, contendo algumas

alterações aos anteriores, tendo as partes regido a sua relação pelo mesmo desde finais de 1996 até 31.7.1999 (Resp. ao Qtº 98º).

106 – O fabricante (dos veículos de marca “B”) é a ... “B”, sociedade francesa (Resp. ao Qtº 101º)).

107 – Foi a Autora, no uso da sua total liberdade, que adquiriu ou arrendou instalações, equipamentos e recrutou pessoal, nada lhe tendo sido imposto pela Ré (Resp. ao Qtº 102º)).

108 – Inicialmente, o território onde a Autora exercia os seus direitos de venda exclusiva era apenas o concelho da ... e a partir do contrato celebrado em 16 de Dezembro de 1981 o território da mesma passou a abranger a zona banalizada do P..., onde concorria com os demais concessionários “B” (Resp. ao Qtº 103º)).

109 – A partir do contrato de 1996 o próprio concelho da ... foi integrado na zona banalizada do P..., o que decorre do aditamento de fls. 470 a 471 dos autos, cujo conteúdo se dá por reproduzido (Resp. aos Qtºs 104º) e 105º)).

110 – A Ré enviou o aditamento referido, de fls. 470 a 471 dos autos, à Autora, juntamente com o teor do documento de fls. 112 a 123 dos autos (Resp. ao Qtº 106º)).

111 – Apesar do exclusivo todos os contratos previam que a Ré pudesse vender no concelho da ... determinados veículos automóveis (Resp. ao Qtº 107º)).

112 – A tabela de preços era entregue pela Ré à Autora e esta podia aplicar descontos sobre tais preços (Resp. aos Qtºs 109º) e 110º)).

113 – A Autora era comerciante por conta própria (Resp. ao Qtº 111º)).

114 – O documento constante de fls. 123 dos autos foi remetido à Autora, pela Ré, juntamente com o acordo referido em 108 – (Resp. aos Qtºs 112º) a 114º)).

115 – A Autora tinha de utilizar peças e acessórios “B” (Resp. ao Qtº 115º)).

116 – Dá-se como reproduzido, para todos os efeitos, o teor dos documentos de fls. 32 a 123 e 470 a 471 dos autos (Resp. ao Qtº 117º)).

117 – A Autora estava obrigada contratualmente a efectuar os serviços de assistência a veículos “B” de acordo com os procedimentos ditados pela Ré (Resp. ao Qtº 118º)).

118 – A Autora ficou integrada na rede de distribuição “B” apenas e tão só por efeito dos contratos de concessão celebrados e nos seus termos (Resp. ao Qtº 120º)).

119 – As obrigações de participação da Autora na publicidade cooperativa, na formação do pessoal, na rede informática P... e outras decorriam dos acordos referidos em 116 – (Resp. ao Qtº

122º)).

120 – Muitas das obrigações decorrentes dos acordos referidos em 116 – derivavam da necessidade, pela Ré, de salvaguarda da qualidade dos serviços a prestar pela Autora face à sua ligação à Ré (Resp. ao Qtº 123º)).

121 – A Autora era livre de adoptar os procedimentos que entendesse nas suas relações com terceiros (Resp. ao Qtº 124º)).

122 – Quanto aos veículos retomados a Autora tinha total liberdade quanto ao preço (Resp. ao Qtº 125º)).

123 – Não podendo, no entanto, proceder a reparação nos veículos “B” a não ser de acordo com os procedimentos da Ré (Resp. ao Qtº 126º)).

124 – A Ré apenas sugeriu melhoramentos genéricos, nunca tendo imposto a compra ou arrendamento de instalações específicas (Resp. ao Qtº 127º)).

125 – As instalações da Autora teriam, de acordo com a Ré, de ter determinadas características, designadamente a nível de cores e sinalética, que se prendiam com a imagem da própria Ré e quanto a outras sugestões da Ré relativas às instalações da demandante ou à sua imagem esta podia ou não acatá-las ou segui-las (Resp. ao Qtº 128º)).

126 – Os funcionários da Autora aprendiam nas acções de formação dadas pela Ré os procedimentos que esta entendia necessários à actividade desenvolvida, quer a nível comercial quer a nível de assistência técnica (Resp. ao Qtº 129º)).

127 – No mercado automóvel o nível de fidelização do cliente é baixo uma vez que é frequente que a saída de um novo modelo de outra marca leve o consumidor a procurar comprá-lo, com a consequente passagem de uma marca para outra (Resp. aos Qt's 130º) e 131º)).

128 – Quanto ao mercado de peças há um mercado de peças não de marca que é substancialmente mais barato (Resp. ao Qtº 132º)).

129 – São muitas as oficinas pequenas espalhadas pelo país que utilizam peças sem marca na assistência ou reparação e que, por terem menos custos de estrutura e usarem produtos mais baratos, podem fazer preços totais mais baratos do que os praticados pelas oficinas da marca (Resp. ao Qtº 133º)).

130 – A maior parte e talvez cerca de 90% dos compradores de veículos procede a revisões e reparações em oficinas da marca apenas e enquanto o veículo se encontra abrangido pela garantia e, após o decurso da mesma, recorre a oficinas não da marca, onde os custos são mais baratos (Resp. ao Qtº 134º)).

131 – A escolha dos consumidores, a nível do mercado automóvel, decorre essencialmente da marca e da circunstância

de a mesma e os respectivos produtos ser considerada de boa qualidade ou não e de a assistência ser fácil de encontrar para os adquirentes dos veículos, o que depende da rede de assistência ser maior ou menor, com mais ou menos pontos da mesma acessíveis com facilidade ao consumidor e, apesar de o consumidor optar pela compra ou assistência também de acordo com a simpatia de quem vende e a qualidade do serviço prestado, faz tal escolha dentro da marca pretendida (Resp. aos Qt's 135º e 136º).

132 – A marca “B” é uma das mais conhecidas internacionalmente, até pela circunstância de os seus veículos cobrirem vários tipos de interesses e possibilidades económicas dos consumidores enquanto certas marcas se direcionam essencialmente a certos segmentos de consumidores, em resultado dos preços (Resp. ao Qtº 137º).

133 – Dentro do mercado do sector automóvel há sempre quem gostaria de ser concessionário de certas marcas (Resp. ao Qtº 138º).

134 – Em 1980 já circulavam em Portugal muitos veículos automóveis de marca “B” e, designadamente, os modelos “B” ..., “B” ... e ... (Resp. ao Qtº 139º).

135 – A publicidade levada a efeito pela Autora era comparticipada pela Ré (Resp. ao Qtº 141º).

136 – A publicidade cooperativa traduzia-se em parte do valor da compra de cada carro adquirido pelos concessionários à Ré ir para um fundo que podia ser usado pelos mesmos concessionários até ao limite da sua participação no mesmo fundo (Resp. ao Qtº 142º).

137 – A Autora podia ou não utilizar os valores do fundo para publicidade (Resp. ao Qtº 143º).

138 – A Ré comparticipava ainda com 40% dos custos até um plafond acordado (Resp. ao Qtº 144º).

139 – As oficinas A. eram oficinas multimarcas (Resp. ao Qtº 146º).

140 – Como oficinas multimarcas menos garantias havia da colocação de peças de origem “B” (Resp. ao Qtº 147º).

141 – Nas oficinas multimarcas há peças sem marca, mais baratas (Resp. ao Qtº 148º).

142 – Parte da satisfação dos clientes pelo serviço prestado pela Autora, designadamente a nível de assistência técnica, devia-se às exigências e recomendações da Ré quanto a tal matéria (Resp. ao Qtº 149º).

143 – Entre 1994 e 1999 foi vendido em Portugal um número não concretamente apurado de veículos de marca “B” que pode ter chegado ao de 40.000 veículos ano, em média, tendo em atenção as vendas feitas ao Estado e a grandes empresas (

Resp. ao Qtº 150º).

144 – Segundo a Ré a venda de veículos pela Autora baixou desde 1995 em diante (Resp. ao Qtº 152º).

145 – A escolha por um ou outro concessionário de certa marca tem a ver quer com a proximidade do local de trabalho e de residência quer com a simpatia dos funcionários respectivos (Resp. ao Qtº 153º).

146 – A partir de finais de 1995 e até finais de 1996 a Ré dirigiu várias cartas à Autora a chamar-lhe a atenção para a não consecução dos objectivos pela mesma, com poucas vendas de veículos (Resp. aos Qtºs 154º e 155º).

147 – Segundo a Ré a Autora foi, desde 1994, baixando o atingir dos seus objectivos comerciais, sendo que a percentagem de realização dos mesmos terá sido, de acordo com a mesma, de cerca de 92% em 1994, de cerca de 82% em 1995, de cerca de 75% em 1996, de cerca de 70% em 1997, de cerca de 74% em 1998 e de cerca de 54% relativamente à parte do ano de 1999 em que o contrato celebrado entre as partes esteve em vigor (Resp. ao Qtº 156º).

148 – Na zona banalizada do P... houve três concessionários “B” que fecharam por volta de 1992 a 1993/1994 e apenas abriu um em substituição desses (Resp. ao Qtº 157º).

149 – Para a Ré a Autora já não estava a satisfazer os objectivos comerciais e, por isso, já não via interesse na sua manutenção como concessionária (Resp. ao Qtº 158º).

150 – Após 31.7.1999 a Autora não obteve a concessão de qualquer outra marca de veículos automóveis (Resp. ao Qtº 160º).

151 – Outros concessionários “B” ao verem os contratos com a Ré cessados passam a ser concessionários de outras marcas de veículos automóveis (Resp. ao Qtº 161º).

152 – Parte não concretamente apurada de ex-concessionários “B” são hoje concessionários de outras marcas ou oficinas de reparação de veículos automóveis (Resp. ao Qtº 163º).

153 – Após 31.7.1999 a Autora poderia ter continuado a usar o seu ficheiro de clientes (Resp. ao Qtº 165º).

154 – Por norma, quanto maior é a qualidade de um produto ou serviço maior é o seu preço e o consumidor nem sempre está disposto ou pode pagar o preço consequente (Resp. ao Qtº 169º).

155 – Os dados de todos os clientes da rede “B” estavam ao dispor de todos os concessionários (Resp. ao Qtº 170º).

156 – O sistema P... foi concebido para permitir encontrar mais fácil e rapidamente o veículo pretendido por um cliente (Resp. ao Qtº 171º).

157 – Qualquer cliente tinha o direito de ser assistido junto de

qualquer concessionário, independentemente de lhe ter adquirido a viatura (Resp. ao Qtº 172º)).

158 – Para efeitos de utilização da garantia de reparação os dados dos clientes estavam à disposição de qualquer concessionário (Resp. ao Qtº 173º).

159 – Após 31.7.1999 a Autora podia ter ficado com os dados de todos os clientes da rede “B” devido ao sistema P... (Resp. ao Qtº 174º).

160 – A Autora poderia ter usado tais dados ou cedê-los a terceiros (Resp. ao Qtº 175º).

161 – A Autora não era obrigada a actualizar os dados (Resp. ao Qtº 176º).

162 – Nem contratualmente estava obrigada a transferir os dados para a Ré findo o contrato (Resp. ao Qtº 177º).

163 – Muitas vezes as moradas dos clientes ou contactos já não eram os que constavam dos dados da Autora devido, por exemplo, a mudanças de residência e ou de local de trabalho (Resp. ao Qtº 178º).

164 – A Ré não obrigou a Autora a deter nenhuma instalação precisa nem um número determinado de empregados ou equipamentos (Resp. ao Qtº 179º).

165 – Dentro do sector automóvel a escolha do consumidor é, face à semelhança dos veículos entre si de marca para marca, inclusivamente, resultado do preço e da novidade do veículo (Resp. ao Qtº 180º).

166 – Em alguns casos as estratégias de venda comerciais passam por sugerir a venda a preços mais baixos para melhorar os resultados das vendas, aumentando-os, sendo frequente a atribuição de prémios pelo cumprimento de objectivos (Resp. ao Qtº 181º).

167 – Actualmente há peças multimarcas no mercado a preços muito mais baixos que os das marcas dos veículos (Resp. ao Qtº 182º).

168 – A Ré nunca perdeu o interesse pela zona da ... para exploração da sua actividade (Resp. ao Qtº 183º).

169 – A Ré nomeou sua concessionária, na ..., a Auto... e esta já era, antes, concessionária “B” (Resp. aos Qtºs 186º e 187º).

170 - A “B” ... – Sociedade de Comércio de Automóveis, S. A. é uma sociedade distinta da Ré, dando-se como reproduzido o teor do documento de 336 a 349 dos autos (Resp. aos Qtºs 189º a 191º).

171 – O documento de fls. 470 a 471 dos autos não se mostra assinado, tendo o mesmo sido remetido à Autora juntamente com o contrato de fls. 112 a 123 dos autos (Resp. ao Qtº 198º)).

172 – A Ré fixava objectivos à Autora e esta deles tinha conhecimento (Resp. aos Qtºs 199º a 201º).

173 – A partir de 1998 a Autora retomou o seu peso relativo na rede de concessionários (Resp. ao Qtº 203º)).

174 – Em 1995 abriu, na zona da ..., P..., a “B” ..., directamente criada pela Ré (Resp. ao Qtº 204º)).

175 – As empresas de rent-a-car tinham descontos superiores às margens da Autora devido ao facto de as mesmas comprarem, de cada vez, um número elevado de veículos, sendo esse o caso, por exemplo, da ... e outras (Resp. ao Qtº 205º)).

176 – Os sócios da “I” eram antigos funcionários da Autora que agiam no interesse dos próprios (Resp. aos Qt's 207º a 209º)).

*

III - Como resulta dos arts. 684, nº 3 e 690, nº 1 do CPC são as conclusões da alegação do recurso que definem o objecto do mesmo. Deste modo, atentas as conclusões das alegações apresentadas, as questões que essencialmente se colocam são as seguintes:

- Quanto ao recurso de agravo interposto a fls. 714 pela A./apelante: nulidade da decisão que admitiu o articulado superveniente e inadmissibilidade do mesmo articulado porque intempestivo.

- Quanto ao recurso de apelação interposto pela A.: se a sentença é nula, nos termos do art. 668, n.º 1-d) do CPC, por o juiz ter conhecido de questão de que não devia ter tomado conhecimento; se, na fase da condensação, deveriam ter sido dados como assentes factos não impugnados e aceites, bem como se não foram levados à Base Instrutória factos cujo apuramento era essencial; se o tribunal de 1ª instância não valorou o conjunto da prova produzida, desvalorizando documentos e depoimentos e não fez a análise crítica das respostas e esclarecimentos dos peritos, violando o nº 3 do art. 659 do CPC; validade da cláusula de exclusão de indemnização de clientela que foi considerada na sentença recorrida; se estão verificados os pressupostos para, por via da analogia, ser arbitrada à apelante uma indemnização de clientela.

*

IV – 1 – Com interesse para a decisão do agravo ter-se-ão em conta as seguintes ocorrências no âmbito do processo:

1 – A R. requereu a admissão de articulado superveniente articulando factos que classificou de extintivos e dos quais concluiu que a A. transferiu a sua clientela e a sua actividade para outra empresa com os mesmos sócios, com o mesmo objecto social, com os mesmos trabalhadores especializados, com denominação semelhante, o que extinguiria o seu direito a uma “indemnização” de clientela se a ela houvesse lugar.

2 – Referiu então a R. que todos aqueles factos «foram de conhecimento superveniente», depois da audiência preliminar e não estando ainda fixada a data da audiência de discussão e julgamento, ocorrendo «por mero acaso, fruto das investigações levadas a cabo para preparação da prova necessária ao presente processo».

3 – A R. notificou à A. o teor de tal articulado.

4 - A A. respondeu opondo-se, dizendo que os factos alegados não consubstanciam qualquer excepção e, de qualquer modo, sempre o articulado fora deduzido extemporaneamente e impugnando os factos articulados pela R., concluindo pela rejeição do articulado por extemporâneo e legalmente inadmissível.

4 – Na sequência, no saneador, foi proferido despacho do seguinte teor: «Do articulado superveniente: Admite-se o mesmo: art. 506/1 e 2, C. P. Civil».

5 – Na peça condensatória foram integrados os factos supervenientemente articulados.

*

IV – 2 – Os articulados supervenientes são utilizados para a alegação de factos que, atenta a sua superveniência, não puderam ser alegados nos articulados “normais”. Assim, dispõe o nº 1 do art. 506 do CPC que os «factos constitutivos, modificativos ou extintivos do direito que forem supervenientes podem ser deduzidos em articulado posterior ou em novo articulado, pela parte a quem aproveitem, até ao encerramento da discussão», esclarecendo o nº 2 do mesmo artigo que se dizem supervenientes tanto os factos ocorridos posteriormente (factos objectivamente supervenientes) como aqueles de que a parte só tenha tomado conhecimento depois do último articulado (superveniência subjectiva).

Segundo o nº 4 do art. 506 do CPC, apresentado o articulado superveniente o juiz profere *despacho liminar sobre a sua admissão*, «rejeitando-o quando, por culpa da parte, for apresentado fora de tempo, ou quando for manifesto que os factos não interessam à boa decisão da causa».

Assim, o articulado superveniente poderá ser *liminarmente rejeitado*, reconduzindo-se os fundamentos que podem servir de base àquela rejeição à *extemporaneidade do articulado ou à sua manifesta impertinência* (nº 4 do art. 506). Não sendo esse o caso, notificada a parte contrária para responder, ela pode alegar todos os meios de defesa - «incluindo a alegação de que ele deveria ter sido liminarmente indeferido» ([2]); deste modo, *não obstante ter deixado passar, quando do despacho liminar, o articulado em referência, o juiz não está impedido de, após resposta da parte contrária, o rejeitar, ainda que com*

fundamento que justificaria essa rejeição no momento liminar. Efectivamente, sobre o articulado superveniente incide «uma apreciação liminar do juiz, que o rejeitará nos casos de intempestividade ou de irrelevância da matéria de facto alegada» ([3]); admitido liminarmente, *se a parte contrária puser em causa a superveniência deverá produzir-se prova da mesma*, cabendo ao apresentante o ónus da respectiva prova. Quanto à produção da prova da superveniência subjectiva, tem-se entendido que «deve ser feita logo depois de ouvida a parte contrária, visto tratar-se de requisito de admissibilidade do articulado» ([4]); mas também há quem defenda que o facto de a parte contrária só ser ouvida depois do despacho de admissão ou rejeição do articulado, designadamente por apresentação tardia «inculca a ideia de que o regime da prova da superveniência, a produzir em contraditoriedade, não difere do da prova dos restantes factos alegados» ([5]).

*

IV – 3 - No caso que nos ocupa, não houve propriamente um despacho liminar com notificação da parte contrária para responder, nos termos do nº 4 do art. 506, já que a A., notificada pelo Exº Mandatário da R. da apresentação do articulado, desde logo respondeu. Por outro lado, após essa resposta em que a A. invocou nomeadamente a intempestividade da apresentação do articulado, não teve lugar a produção de prova referente à alegada superveniência subjectiva (posta em causa pela A.), antes sendo singelamente admitido o articulado – limitando-se o juiz a dizer: «Do articulado superveniente: Admite-se o mesmo: art. 506/1 e 2, C. P. Civil» - e no despacho que procedeu à selecção da matéria de facto considerada pertinente foi inserida a constante do articulado superveniente, inclusive a referente à superveniência subjectiva ([6]).

A agravante invocou a nulidade daquele despacho por não ter havido, por parte do Tribunal de 1^a instância, conhecimento de questão por ela suscitada.

Prevê o art. 668, nº1-d) do CPC a *nulidade da omissão de pronúncia* a qual se traduz no incumprimento por parte do julgador do dever prescrito no nº 2 do art. 660 do mesmo Código, que é o de resolver todas as questões submetidas à sua apreciação, exceptuadas aquelas cuja decisão esteja prejudicada. Consoante o nº 3 do art. 666 tal é aplicável, até onde seja possível *aos próprios despachos*.

À «questão» colocada no requerimento da aqui agravante – de intempestividade da apresentação do articulado – não foi, efectivamente, feita qualquer referência no despacho recorrido

que sobre ela se deveria ter pronunciado, uma vez que já levantada pela parte (nem que fosse para remetê-la para apreciação posterior, produzida que fosse a necessária prova). Assim, porque o despacho não se debruçou sobre aquela questão suscitada pela parte, o mesmo é nulo, nos termos das disposições acima indicadas.

Contudo, de acordo com o art. 715 do CPC (aplicável por força do art. 749 do mesmo Código) o tribunal de recurso não deixará de conhecer do objecto do agravo, suprindo-se aquela nulidade.

*

IV – 4 – O processamento que se nos afigura mais adequado é o de que após o despacho que rejeite ou admita liminarmente o articulado superveniente é que será notificada a parte contrária para responder (nos termos do nº 4 do art. 506), sendo precipitada uma resposta anterior; e de que se a parte contrária impugnar a superveniência terá lugar a prova oferecida com referência àquela questão, após o que o juiz decidirá da superveniência e dedução atempada do articulado, adicionando (ou não) em conformidade com o decidido os pertinentes factos aos factos assentes e à base instrutória.

Não foi esse o processamento que teve lugar. Como resulta do que acima foi exposto, temos nos autos uma resposta antecedendo qualquer despacho (que seria liminar) e um despacho recorrido que, assim, não é propriamente liminar mas que, também, não corresponde a uma decisão «final» sobre a tempestividade do articulado, uma vez que, em simultâneo, na Base Instrutória são incluídos factos que se reportam àquela tempestividade.

Sendo certo que, ao contrário do que a agravante defende, não se perspectiva que do próprio articulado superveniente oferecido e prova nele arrolada se retire, sem mais, a intempestividade do articulado.

Neste contexto, não se tratando, ainda, de decisão final sobre a admissibilidade do articulado – sem o que não faria sentido a inclusão na Base Instrutória dos referidos factos – afigura-se que naquele despacho «intermédio» ou «quase liminar» não foi feito agravo á recorrente.

Aliás, os factos essenciais contidos no articulado superveniente vieram a ser julgados não provados – respostas aos artigos 210) a 216) da Base Instrutória – pelo que o mesmo não teve qualquer repercussão em termos de decisão final.

Ora, no caso de agravo interposto pelo apelante mesmo que o recurso merecesse provimento por o despacho recorrido ter infringido a lei, se a infracção cometida não tiver influência nem no exame nem na discussão da causa, nem o seu

provimento tiver interesse para o recorrente, haverá que negar provimento ao agravo conhecendo da apelação.
O caso dos autos sempre se reconduziria a este quadro.
Há, deste modo, que negar provimento ao agravo, subsistindo a decisão recorrida, sem prejuízo da aludida nulidade.

*

V – 1 - No que à apelação concerne, atentemos em primeiro lugar no que respeita à alegada *nulidade da sentença*.

Defende a apelante – como resulta da integração com o corpo da alegação de recurso - que na decisão recorrida o tribunal extravasou os seus poderes de cognição uma vez que a cl^a 17^a do contrato de concessão não fora invocada e que a R. com fundamento nela não defendera a improcedência da pretensão da A., sendo que ao pronunciar-se sobre aquela matéria o tribunal conheceu de questão que não foi submetida à sua apreciação, o que determina a nulidade da sentença, nos termos do art. 668, nº 1-d) do mesmo CPC.

De acordo com o art. 660, nº 2, do CPC, na sentença, devendo o juiz resolver todas as questões que as partes tenham submetido à sua apreciação, não pode ocupar-se senão das questões suscitadas pelas partes, salvo se a lei lhe permitir ou impuser o conhecimento oficioso de outras. Em conformidade, o nº 1 – d) do art. 668 do CPC, dispõe ser nula a sentença quando o juiz conheça de questões de que não podia tomar conhecimento. Efectivamente, se o juiz conheceu de questão que nenhuma das partes lhe submeteu, procedendo assim apesar de nem a lei processual nem a lei substantiva lhe permitirem o poder de apreciação oficiosa, cometeu aquela nulidade, exercendo actividade exorbitante ou excessiva (17). Não podendo o juiz conhecer de causas de pedir não invocadas, nem de excepções na exclusiva disponibilidade das partes é nula a sentença em que o faça - as aludidas questões reportam-se, afinal, aos pedidos deduzidos, às causas de pedir e excepções invocadas (e a todas as excepções de que oficiosamente cabia conhecer).

Vejamos, pois.

A apelante reconduz a aludida nulidade à invocação, na sentença recorrida, da cl.^a 17^a do contrato celebrado entre as partes, defendendo que a R. nem a alegou nem, com base nela, defendeu a improcedência da pretensão da A..

Desde já se adianta afigurar-se não assistir razão à apelante. No artigo 23 da p.i. apresentada a A. referiu que lhe foi entregue uma carta datada de 4-11-1996, *acompanhada de um novo contrato de concessão, consoante documentos 8 e 9 que juntou e deu «por integralmente reproduzidos para todos os efeitos legais»*; no artigo 30 da mesma peça processual a A.

referiu que «através da carta que se junta e se dá por integralmente reproduzida para todos os legais efeitos» procedeu a R. à denúncia do contrato de concessão que a ligava à R., sendo que o pedido principal por ela formulado é o de pagamento de uma indemnização de clientela, atenta aquela cessação por denúncia.

Assim, a A. remeteu para o aludido «contrato de concessão», documento de fls. 113 a 122, que «deu por integralmente reproduzido» e *do qual consta a cláusula 17^a contra a consideração da qual reage*, da mesma constando que «o presente contrato pode ser rescindido, por qualquer das partes, a todo o tempo, mediante denúncia, constante de carta registada com aviso de recepção, expedida pelo denunciante à outra parte com, pelo menos, vinte e quatro meses de antecedência, denúncia essa que não carece de ser fundamentada e a qual não dará azo a qualquer indemnização ou outra compensação».

Bem como remeteu para a carta de denúncia que, igualmente, «deu por integralmente reproduzida» e que corresponde ao documento de fls. 124, endereçado à A., do qual consta que a R. «ao abrigo da faculdade prevista na Cláusula 17^a, nº 1, do Contrato de Concessão “B”» procede à denúncia do mesmo. Por outro lado, a R. no artigo 258º da contestação apresentada alegou que a A. «aceitou a cláusula de denúncia constante do contrato» (aquela concreta cláusula).

Embora os documentos não sejam factos mas meros meios de prova de factos alegados – daí não ser desejável a remissão nos articulados para os documentos juntos, como não será correcto, na fase da condensação, «dar por reproduzidos» documentos ou o seu conteúdo – se «a alegação dos factos tiver sido feita com remissão para os documentos, considerados estes como uma simples extensão dos articulados, deve o juiz seleccionar dentro dos referidos documentos os factos que importem à decisão da causa» ([\[8\]](#)).

Ora, na carta de denúncia a R. expressamente mencionou que a mesma ocorria ao abrigo da cláusula 17^a do contrato celebrado entre as partes – daí, haverá que verificar se na sequência da denúncia realizada naqueles termos e condições a A. tem direito ao recebimento de qualquer compensação ou indemnização consoante pretendido: é essa a questão que nos é proposta pela própria A..

Neste contexto afigura-se-nos não poder ser ignorado o teor da referida cl. 17^a ao abrigo da qual, expressamente, a denúncia teve lugar, quando os direitos que a A. pretende reclamar emergem daquela denúncia.

Não esqueçamos que, consoante dispõe o art. 664 do CPC o

juiz não está sujeito às alegações das partes no tocante à indagação, interpretação e aplicação das regras de direito, mas só pode servir-se dos factos articulados pelas partes (sem prejuízo do art. 264).

Às partes caberá a formação da matéria de facto da causa, mediante a alegação dos factos principais nos articulados respectivos. Já no domínio da indagação (determinação), interpretação e aplicação das normas jurídicas o tribunal não está condicionado pelas alegações das partes – o que decorre do princípio constitucional da legalidade do conteúdo da decisão ([9]).

Os factos estão nos autos e, com base neles, cumprirá ao juiz decidir.

Com aquela questão *não se confunde a referente à não observação do princípio do contraditório* e eventual nulidade dali decorrente.

Dispõe o nº 3 do art. 3 do CPC: «O juiz deve observar e fazer cumprir, ao longo de todo o processo, o princípio do contraditório, não lhe sendo lícito, salvo caso de manifesta desnecessidade, decidir questões de direito ou de facto, mesmo que de conhecimento oficioso, sem que as partes tenham tido a possibilidade de sobre elas se pronunciarem».

A eventual violação do disposto no nº 3 do art. 3 do CPC traduzir-se-á numa *nulidade processual* prevista pelo art. 201 do CPC – que *não numa nulidade da sentença* que com aquela se não confunde e a que se não pode reconduzir. A apelante disporia do prazo de 10 dias para a arguir junto do tribunal em que fora cometida, ou seja, junto do tribunal de 1^a instância, dela não cabendo directamente recurso para este tribunal, sem que aquele primeiramente a apreciasse, consoante resulta das disposições conjugadas dos arts. 205, nºs 1 e 3 e 153 do CPC.

Deste modo conclui-se não ter ocorrido a referida nulidade por excesso de pronúncia.

*

V – 2 - No que diz respeito aos *factos que não foram dados como assentes e que não constaram da Base Instrutória*, relativamente aos quais concluiu ter sido violado o disposto no art. 511, nº 1, do CPC, mais adiantou a apelante no corpo da sua alegação de recurso que era muita a matéria que resultava especificada por força da confissão da R. e que mesmo que o tribunal entendesse que não deveria integrar a especificação, sempre haveria que a levar ao questionário, mencionando concretamente os factos constantes dos artigos 62, 63, 72, 127, 128, 139 e 140 da petição.

Vejamos.

Os artigos 62 e 63 estão ligados, ambos se reportando à prospecção e angariação de clientes e sendo, por isso, um desenvolvimento do alegado no artigo 60 onde é referido que a A. fez prospecção e angariação de clientela – o que a R. impugnou através da posição assumida nos artigos 156 e seguintes da contestação.

Aliás, o artigo 60 da p.i. foi levado ao questionário – art. 28 – tendo obtido a resposta restritiva de que «ao longo dos anos de relacionamento entre Autora e Ré a Autora promoveu e publicitou – por vezes apenas a expensas suas e outras com participação da Ré – a marca “B” e angariou clientes que lhe adquiriram produtos da marca da Ré ou serviços da mesma marca e ou com as suas características».

O desenvolvimento constante dos artigos 62 e 63 não se mostrava relevante para a decisão do processo.

No artigo 72 da p.i. refere-se que em 1992, com vista à implementação e expansão da marca da R., foi nomeado o primeiro agente da A., identificando-o. Apesar de tal facto não se afigurar impugnado pela R. entende-se não se justificar o seu aditamento aos factos assentes dada a sua escassa relevância.

Nos artigos 127 e 128 a A. faz o desenvolvimento do que alegara no artigo 126 e que veio a ser concluído no artigo 129, ambos impugnados pela R. na sua contestação e que deram origem aos arts. 62 e 63 da Base Instrutória. Estes tiveram as seguintes respostas: «Quando havia uma venda de veículos novos a Autora emitia o modelo 2, com a identificação do cliente que adquiria o veículo, declaração que entregava à Ré para a matrícula do veículo em nome do mesmo cliente, modelo 2 que continha os dados, à data, do cliente e tal sucedia assim por o veículo estar registado em nome da Ré, passando a demandada a ter a identificação do cliente» e «Os dados do cliente constavam também das ordens de reparação dos veículos, quanto à assistência técnica e de algumas facturas de compra e venda de peças e ou de acessórios».

Face a estas respostas de conteúdo explicativo e que especificam os termos em que a R. podia ter acesso aos dados dos clientes da A. não se vê necessidade de averiguação do alegado nos artigos 127 e 128 da p.i..

Também os artigos 139 e 140 da p.i. – em que a A. menciona mailings enviados – correspondem a um desenvolvimento do que fora alegado nos artigos antecedentes e que veio a ser concluído nos artigos seguintes, todos estes transpostos para a Base Instrutória, não revelando, por si, qualquer acréscimo que impusesse a sua inclusão na Base Instrutória.

Pelo que se conclui que os factos mencionados pela apelante

nem impõem qualquer aditamento à Base Instrutória nem a anulação do julgamento a fim de ser ampliada a matéria de facto.

*

V – 3 - Defende a apelante que o «tribunal a quo não valorou o conjunto da prova produzida, desvalorizando documentos que não mereceram a censura da Recorrida e depoimentos designadamente em matéria de clientela que a Recorrente veio aos autos afirmar ter angariado. E, em especial, não fez análise crítica da resposta dos peritos nesta matéria e dos esclarecimentos que prestaram em sede de julgamento, violando, desta forma, o comando do artigo 659, n.º 3 do C.P.C».

No corpo da alegação de recurso concretiza a apelante que se impunha que o Tribunal houvesse efectuado uma apreciação crítica da posição dos senhores peritos, lançando mão do comando do art. 351 do CPC, bem como «desvalorizou em absoluto» o depoimento das testemunhas «“Q”, “E”, “L” e “P”, as quais foram unânimes na afirmação de que a Recorrente dispunha de um elevadíssimo número de clientes, que a sua actuação tinha sido decisiva para a implementação da marca “B” e para as vendas da Recorrida», bem como que ao «julgar como não provados os factos relativos à matéria ora expendida, sem valoração e apreciação do documento de fls. ... e sem recurso às regras da experiência que nos dizem exactamente o oposto do defendido pela maioria dos peritos, foi preterido o disposto no nº 3 do artigo 659 do C.P.C». Para terminar dizendo que se verifica, assim, «manifesto erro de Julgamento que não poderá deixar de ser sancionado e corrigido, nos termos do artigo 712, nº 4 do C.P.C».

Vejamos.

Dispõe o nº 3 do art. 659 do CPC que «na fundamentação da sentença, o juiz tomará 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».

Na precedente decisão sobre a matéria de facto haviam sido dados como provados - ou não provados - os factos cuja verificação estava sujeita à livre apreciação do julgador. Na sentença o juiz deverá considerar, além dos factos resultantes das respostas aos artigos da Base Instrutória, aqueles cuja prova resulte da lei, isto é, «da assunção de um meio de prova com força probatória plenissíma, plena ou bastante ... independentemente de terem sido ou não dados como assentes na fase da condensação... Ao fazê-lo o juiz

examina criticamente as provas, mas de modo diferente de como fez o julgador da matéria de facto: não se trata já de fazer jogar a convicção formada pelo meio de prova, mas de verificar atentamente se existiram os factos em que se baseia a presunção legal (lato sensu) e delimitá-los com exactidão para seguidamente aplicar a norma de direito probatório» ([10]).

É que *na sentença, como fundamentos de facto devem ser utilizados todos aqueles que foram adquiridos durante a tramitação da causa.* Refere Teixeira de Sousa ([11]) que nos termos do art. 659, nº 3, integram esses fundamentos os factos admitidos por acordo, mesmo que não tenham sido considerados assentes, os factos provados por documentos juntos ao processo por iniciativa das partes ou do tribunal, os factos provados por confissão reduzida a escrito, os factos julgados provados pelo tribunal singular ou colectivo na fase da audiência final e «os factos que resultam do exame crítico das provas, isto é, aqueles que podem ser inferidos, por presunção judicial ou legal, dos factos provados»; a estes factos acrescem os factos notórios e os de conhecimento oficioso.

Assim sendo, a apelante está a *confundir duas fases distintas do processo: a da decisão da matéria de facto que integra a Base Instrutória no âmbito da audiência de discussão e julgamento e a da própria sentença.*

Efectivamente, *reage a apelante contra a resposta do Tribunal de 1ª instância a artigos da Base Instrutória, pelo que aqui não nos situamos no âmbito previsto no nº 3 do art. 659 do CPC – aquilo a que ela se reporta não é susceptível de ser reconduzido a uma inexistente ou ineficiente análise crítica da prova em desconformidade com o nº 3 do art. 659, não ocorrendo qualquer violação deste preceito.*

*

V – 4 - Situemo-nos, pois, na impugnação das repostas à matéria de facto.

Face ao art. 655 do CPC *o tribunal aprecia livremente as provas, decidindo segundo a sua prudente convicção acerca de cada facto* – princípio que apenas cede perante situações de prova legal (que se reconduzem, fundamentalmente, a casos de prova por confissão, por documento e por presunção legal).

O princípio da livre apreciação da prova expresso no art.655 do CPC situa-se na linha lógica dos princípios da imediação, oralidade e concentração: «é porque há imediação, oralidade e concentração que ao julgador cabe, depois da prova produzida, tirar as suas conclusões, em conformidade com as impressões recém colhidas e com a convicção que, através delas, se foi gerando no seu espírito, de acordo com as máximas da

experiência aplicáveis» ([12]).

Ninguém negará, no que à prova testemunhal respeita, a relevância da imediação. Daí a *vantagem do Tribunal de 1ª instância, perante quem a prova se produziu e que pôde assimilar elementos que, através das gravações da prova, não são susceptíveis de chegar a este Tribunal.*

Saliente-se, contudo, que consoante decorre do preâmbulo do dl 39/95, de 15/02, a possibilidade de impugnação e reapreciação da matéria de facto se dirige à *correcção de erros pontuais e não à reavaliação global da prova produzida, como se de um segundo julgamento se tratasse.*

Nos termos do nº 1 do art. 690-A do CPC quando impugne a matéria de facto deve o recorrente obrigatoriamente especificar – sob pena de rejeição:

- quais os concretos pontos de facto que considera incorrectamente julgados – o que se traduz na necessidade de circunscrever ou delimitar o âmbito do recurso *indicando claramente qual a parcela ou segmento da decisão proferida que considera viciada por erro de julgamento;*
- quais os concretos meios probatórios, constantes do processo ou do registo ou gravação realizados que impunham decisão diferente sobre os pontos da matéria de facto impugnados - o que se traduz no ónus de *fundamentar, em termos concludentes, as razões porque discorda do decidido, indicando ou concretizando quais os meios probatórios que implicam decisão diversa da tomada pelo tribunal.*

Na vigência da redacção original do art. 690-A, por força do disposto no seu número 2), quando os meios probatórios incorrectamente valorados pelo tribunal (na óptica do recorrente) constassem de gravação, incumbia, ainda ao recorrente o ónus de proceder à transcrição, mediante escrito dactilografado, das passagens da gravação em que se fundava o invocado erro na apreciação das provas ([13]) ([14]).

Havendo que determinar qual a versão do art. 690-A do CPC aplicável ao caso dos autos (se a original se a decorrente das alterações introduzidas pelo dl 183/2000, de 10-8) verificamos que, nos termos do nº 3 art. 7 daquele dl 183/2000, o regime nele estabelecido é imediatamente aplicado aos processos pendentes em que a citação do R. ou de terceiros ainda não tenha sido efectuada ou ordenada. Tenha-se em conta que a data da entrada em vigor do diploma, na parte que nos interessa, foi a de 1-1-2001 (art. 8) ([15]).

No caso que nos ocupa, não tendo havido qualquer despacho a ordenar a citação, a R. foi citada em Maio de 2000 (fls. 362-363). Deste modo, porque os RR. foram citados até 31-12-2000,

aplica-se ao caso dos autos o art. 690-A do CPC na redacção original.

Assim, tinha a apelante o ónus de indicar claramente quais os concretos pontos da matéria de facto (reconduzíveis aos artigos da Base Instrutória e respectivas respostas, ou às alíneas que integram a matéria de facto provada constante da sentença) que considerava viciados por erro de julgamento, bem como o de fundamentar as razões da sua discordância, concretizando quais os meios que implicavam decisão diversa e, ainda, o de proceder à transcrição mediante escrito dactilografado, das passagens da gravação em que se fundava o invocado erro na apreciação das provas.

A apelante não deu satisfação cabal ao primeiro daqueles ónus – tão só referindo, em termos vagos, qual a sua convicção sobre a matéria de facto, não especificando com clareza qual a parcela ou segmento da decisão proferida que considera viciada por erro de julgamento – nem ao terceiro – uma vez que não procedeu a qualquer transcrição, apenas referindo o que na sua perspectiva e globalmente resultava dos depoimentos das testemunhas que mencionou.

Admitamos que a apelante reage contra a resposta restritiva ao artigo 42) da Base Instrutória ([16]) – interpretação que este Tribunal faz analisando o teor do corpo da alegação (correndo o risco de que assim não seja, ou de que não seja apenas isso).

No que concerne aos factos provados o Tribunal de 1ª instância referiu (fls. 1392-1393) que a sua convicção radicou «no depoimento das testemunhas inquiridas em sede de audiência de discussão e julgamento e, designadamente, no depoimento das testemunhas “L”, “Q”, “R”, “J”, “P”, “E”, “S”, “T” e “U”», «no teor do relatório pericial de fls. 935 a 940, com a rectificação de fls. 1223 dos autos, no teor dos depoimentos de parte da Ré e no conhecimento comum do mercado pelo tribunal e no senso comum, além de no teor da totalidade dos documentos constantes dos autos e sua análise crítica»; acrescentando que a resposta quanto ao «número de clientes angariados pela Autora decorreu da impossibilidade dos peritos de responderem a tal quesito e de não se compreender porque razão a Autora que teve o sistema informático em funcionamento até 31.7.1999 não se limitou a imprimir a sua lista de clientes de modo a poder-se aferir o seu número e tipo de clientes».

Entre os meios de prova que serviram de base à decisão sobre o ponto da matéria de facto em causa está, como resulta da fundamentação aduzida, a prova testemunhal, para além da prova documental e do relatório pericial.

Nos termos do nº 1-a) do art. 712 do CPC a decisão do tribunal de 1^a instância sobre a matéria de facto pode ser alterada pela Relação 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 art. 690-A – a decisão com base neles proferida No caso que nos ocupa, *tendo havido produção de prova testemunhal, muito embora os depoimentos das testemunhas, bem como os esclarecimentos dos peritos tenham sido gravados a verdade é que a apelante não procedeu à impugnação da decisão nos termos previstos no art. 690-A do CPC.* Não esquecemos que a apelante se baseia, também, na prova pericial produzida. Todavia, sendo essa prova apreciada livremente pelo tribunal (nos termos do art. 389 do CC) a verdade é que para a convicção do Tribunal relevaram, também, outros meios de prova, como acima referido – e os próprios peritos prestaram esclarecimentos que foram gravados - *não se podendo verificar se se impunha (ou não) que o Tribunal de 1^a instância lançasse mão de uma presunção judicial* ([17]) como defende a apelante. Pelo que *não é admissível a alteração da resposta ao abrigo daquela disposição legal.*

Saliente-se, por fim, que o erro de julgamento em sede de matéria de facto que a apelante pretende que teria ocorrido *não seria reconduzível ao disposto no nº 4 do art. 712 do CPC que se reporta à anulação da decisão de 1^a instância «quando repute deficiente, obscura ou contraditória a decisão sobre pontos determinados da matéria de facto ou quando considere indispensável a ampliação desta».*

Pelo que se mantêm as respostas à Base Instrutória emitida pelo tribunal de 1^a instância – e, logo, a matéria de facto provada acima elencada.

*

V- 5 - Não se discute que entre as partes hajam sido celebrados sucessivos contratos de concessão comercial, prolongando-se a relação entre elas desde 1981 até 1999.

Nas palavras de Menezes Cordeiro ([18]) «o contrato de concessão «é um contrato atípico e inominado e que tem sido definido como aquele no qual uma pessoa – o concedente – reserva a outra – o concessionário – a venda de um seu produto, para revenda, numa determinada circunscrição», correspondendo a um esquema destinado a distribuir produtos de elevado valor, com exemplo clássico nos veículos automóveis. Efectivamente, o sector dos veículos automóveis é aquele em que tradicionalmente mais se recorre à actividade de concessionários.

Pinto Monteiro ([19]) refere ser a concessão um contrato-quadro «que faz surgir entre as partes uma relação obrigacional complexa por força da qual uma delas, o concedente, se obriga a vender à outra, o concessionário, e esta a comprar-lhe, para revenda, determinada quota de bens, aceitando certas obrigações – mormente no tocante à sua organização, à política comercial e à assistência a prestar aos clientes – e sujeitando-se a um certo controlo e fiscalização do concedente.

Como contrato-quadro, o contrato de concessão comercial funda uma relação de colaboração estável, duradoura, de conteúdo múltiplo, cuja execução implica, designadamente, a celebração de futuros contratos entre as partes, pelos quais o concedente vende ao concessionário, para revenda, nos termos previamente estabelecidos, os bens que este se obrigou a distribuir».

José Alberto Vieira ([20]) individualiza como traços caracterizadores do tipo concessão comercial: a estabilidade do vínculo, o dever de venda dos produtos a cargo do concedente, o dever de aquisição impendente sobre o concessionário, o dever de revenda, a actuação do concessionário, em nome e por conta própria, autonomia, exclusividade, zona de actuação. Sendo um contrato *legalmente atípico, embora socialmente típico, assente na autonomia privada – não tem base legal directa – o seu regime resultará, antes de mais, da interpretação e da integração do texto que tenha sido subscrito pelas partes, sendo que naquilo que as partes tenham deixado em aberto, haverá que recorrer à analogia.*

Deste modo, no próprio preâmbulo do dl 176/86, de 3 de Julho, diploma que regula o contrato de agência, é mencionado o contrato de concessão, dizendo-se: «Relativamente a este último 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».

Como salienta Menezes Cordeiro ([21]) a «doutrina e a jurisprudência nacionais têm acolhido esta indicação: a analogia com a agência é um instrumento fundamental para acudir a lacunas que surjam em concretos contratos de concessão».

Pinto Monteiro ([22]) explica que é «fundamentalmente pela integração do revendedor na rede de distribuição do concedente, com tudo o que isso implica e pressupõe em termos

de colaboração entre as partes e de promoção dos bens distribuídos, que se aproximam os dois contratos, o de agência e o de concessão, e, nessa medida, que mais se justifica o recurso à disciplina da agência».

José Alberto Vieira ([23]) adianta que os contratos atípicos se regem pelas disposições das partes, pela analogia de normas de outros contratos típicos, pelas regras gerais das obrigações, pelos princípios jurídicos e pela vontade hipotética das partes. Devemos ter presente que aquilo que é peticionado nestes autos, a título de pedido principal, é uma indemnização de clientela, atenta a denúncia do contrato pela R./concedente. Tecidas estas considerações genéricas, situemo-nos nesse âmbito específico.

*

V – 6 - Sendo a concessão comercial um instrumento de integração económica mediante o qual a empresa do concessionário ingressa na rede comercial do concedente, adquirindo uma posição privilegiada na revenda dos produtos, essa posição tem o seu preço: o concessionário é obrigado a possuir instalações adequadas à actividade de revenda e assistência pós-venda, a especializar o seu pessoal, a dirigir a sua actividade ao incremento da clientela da marca, o que implica um considerável esforço financeiro. Acresce que as cláusulas contratuais acordadas cuidam de vincular o concessionário à obediência da política comercial delineada pelo produtor, bem como ao respeito do modelo de organização e gestão por ele preconizado havendo, ainda, que considerar a frequente cláusula de exclusividade a favor do concedente.

Obviamente que isto ocorre no caso dos autos em que verificamos que: na sequência de a A. ter acordado com a R. que iria ser concessionária da mesma arranjou instalações e adquiriu equipamentos para o efeito em vista, tendo ainda recrutado técnicos e pessoal e moldou a sua imagem aos requisitos de imagem da R.; posteriormente, a A. levou a cabo obras de renovação da sua imagem, as quais foram aprovadas pela R. (que as comparticipou); a A. estava obrigada a ter uma imagem empresarial, a formar o seu pessoal, a prestar serviços, a adquirir equipamento oficial (destinado ao serviço pós-venda e de assistência), tudo de acordo com os ditames impostos pela R.; a sinalética da A. tinha obrigatoriamente as cores “B” (amarelo e cinzento), sendo a mesma fabricada por empresa para o efeito incumbida pela R.; a A. tinha que ter apostado nas suas instalações o logótipo da “B”, observando as regras de identificação visual constantes do manual fornecido pela R.; a A. sempre deu formação periódica ao seu pessoal, tudo na linha da política “B” (os trabalhadores da A. recebiam

formação, que inicialmente foi ministrada no departamento de formação profissional que a R. possuía e, posteriormente, no Instituto de Formação “B”, formação que a A. comparticipava) e os mecânicos da A. receberam formação “B”, a qual foi paga pela A. (que os dispensava do trabalho para a formação, continuando a suportar todas as despesas com os mesmos, designadamente as salariais); a A. estava vinculada a vender veículos automóveis novos apenas da marca “B”, mais devendo utilizar, nas reparações oficiais relativas a veículos abrangidos pela garantia – a pagar pela R. – ou outras em cujos custos a R. incorresse, apenas peças e acessórios de marca “B”, devendo a sua actividade ser levada a cabo de acordo com os procedimentos da marca e as tabelas de preços pela mesma indicadas; a venda de produtos e serviços de outras marcas estava dependente de autorização da R. nesse sentido; a R. fazia depender a manutenção da relação de certos padrões e níveis de qualidade e imagem, por vezes entendendo que era necessário determinado equipamento para a prestação da actividade, levando a que a A. o tivesse que adquirir.

Como destaca José Alberto Vieira ([24]) na «ocasião da cessação do contrato a empresa do concessionário é uma estrutura acéfala, despida do poder de decisão e controlo da actividade. Os bens de equipamento são os adoptados para a actividade da concessão, tendo em conta os produtos dela objecto, e o pessoal sofreu uma especialização direccionalizada a essa actividade. Por outro lado, o empenhamento obrigatório na promoção dos produtos induziu à criação e expansão da clientela e esta, naturalmente, sai do círculo de influência habitual do concessionário, beneficiando o concedente em seu detrimento». Este autor defende que regendo-se a cessação do contrato de concessão comercial, em primeiro lugar, pelas estipulações das partes, se a prioridade na disciplina contratual vai para as cláusulas contratuais isso não impede dever-se contar com o apelo a outras fontes que têm, antes do mais, uma função integrativa e que o papel integrativo-subsidiário não é o único desempenhado pelo contrato ou contratos afim(s), a seu lado tomando lugar uma importante função de controlo, particularizando que «uma situação materialmente igual, ou idêntica, não deve receber um duplo tratamento consoante se celebre um tipo contratual legal ou se recorra a um modelo atípico», acrescentando que se ao nível jurídico a concessão comercial se assemelha em múltiplos pontos à agência, a nível económico a semelhança acentua-se, qualquer deles gerando uma profunda dependência económica do distribuidor, agente e concessionário, sendo que na ruptura do contrato essa dependência económica induz uma configuração

substancialmente idêntica da situação do concessionário em paralelo com a do agente ([25]).

No caso que nos ocupa sabemos que A. e R. negociaram entre si os contratos que celebraram até 1996. Assim, temos, designadamente, os contratos documentados a fls. 32 a 111, celebrados pelas partes entre 1981 e 1987.

Temos, depois, o denominado «Contrato de Concessão “B”», datado de Setembro de 1996, documentado a fls. 113 a 123.

Quanto a este, provou-se que «a Ré enviou o respectivo texto à Autora com a carta de 4.11.1996, tendo a Autora recebido o mesmo, contendo algumas alterações aos anteriores, tendo as partes regido a sua relação pelo mesmo desde finais de 1996 até 31.7.1999» (nº 105 dos factos provados).

Atenta a cláusula 15^a do mencionado «Contrato» aquele foi estabelecido para vigorar por tempo indeterminado, fixando-se na cláusula 17^a que o mesmo poderia ser rescindido, por qualquer das partes, a todo o tempo, mediante denúncia, constante de carta registada com aviso de recepção, expedida pela denunciante à parte contrária com pelo menos 24 meses de antecedência, «denúncia essa que não carece de ser fundamentada e a qual não dará azo a qualquer indemnização ou outra compensação».

Datada de 30-7-1997 a R. enviou à A. a carta documentada a fls. 124, subordinada ao assunto «Denúncia do Contrato de Concessão “B”», comunicando que «ao abrigo da faculdade

prevista na Cláusula 17^a, nº 1, do Contrato de Concessão “B”, entre nós celebrado, somos a proceder à denúncia do mesmo, assim determinando a cessação da respectiva vigência, por rescisão, para o termo do 24^a mês da recepção da presente».

Admite-se, em geral, que a qualquer das partes é possível pôr termo a um contrato celebrado por tempo indeterminado, a todo o momento, sem necessidade de invocar justa causa. «A denúncia opera através da declaração de uma das partes à outra, comunicando-lhe que não quer a continuação do contrato; tem eficácia ex nunc e carácter unilateral,

exprimindo uma vontade discricionária» ([26]). *A admissibilidade de denúncia de um contrato celebrado por tempo indeterminado é um princípio geral do direito português.*

Efectivamente, no campo dos contratos de duração indeterminada a denúncia constitui uma forma de obviar a vínculos perpétuos – foi o que sucedeu no caso dos autos, em que a R. denunciou, com respeito pelo pré-aviso previsto, o contrato por tempo indeterminado que vigorava entre as partes e que, deste modo, veio a cessar.

No âmbito do contrato de agência o art. 33 do dl 178/86, de 3-7, determina que sem prejuízo de qualquer outra indemnização a

que haja lugar, o agente tem direito, após a cessação do contrato, a uma indemnização de clientela, preenchidos que se encontrem os requisitos ali indicados.

A indemnização de clientela, como nos diz Pinto Monteiro ([27]), constitui «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 (por tempo determinado ou por tempo indeterminado) e acresce a qualquer outra indemnização a que haja lugar...É como que uma compensação pela «mais-valia» que o agente proporciona ao principal, graças à actividade desenvolvida pelo primeiro, na medida em que o principal continue a aproveitar-se dos frutos dessa actividade, após o termo do contrato de agência». *Não se trata de uma verdadeira indemnização, sendo o que conta os benefícios proporcionados pelo agente à outra parte,* benefícios que na vigência do contrato eram de proveito comum e que após o seu termo irão aproveitar ao principal – pretende-se compensar o ex-agente pelos benefícios que a outra parte continue a auferir e que se devam no essencial à actividade daquele: mesmo que o ex-agente não sofra danos haverá um enriquecimento do principal que legitima e justifica uma compensação.

Ora, vem sendo entendido que esta indemnização poderá beneficiar outros sujeitos, entre eles os concessionários.

Pinto Monteiro ([28]) refere que se ponderados todos os factores for de concluir, no caso concreto, pela equiparação de determinado concessionário, atenta a actividade exercida, a um agente, estarão removidas as primeiras dificuldades à aplicação analógica do regime da agência e, portanto, à atribuição da indemnização de clientela. Não bastando o parentesco funcional entre o concessionário e o agente, haverá que averiguar, num segundo momento se a norma que se convoca é adequada ou se ajusta ao contrato de concessão – dentro deste duplo condicionalismo será de atribuir ao concessionário a indemnização de clientela prevista no art. 33 do dl 178/86 por aplicação analógica desta norma, sendo a análise do caso concreto decisiva.

Também Menezes Cordeiro ([29]) defende que a indemnização de clientela é uma compensação prevista «pela clientela angariada, desde que se verifiquem os demais pressupostos da lei e haja analogia. Havendo lei, não se aplicam as regras do enriquecimento sem causa. As normas sobre a indemnização de clientela na agência não têm aplicação automática: há

sempre que ponderar os requisitos e a analogia».

Todavia, anteriormente afirmara ([30]) que «é segura a aplicação à concessão, do artigo 33º do Decreto-Lei nº 178/86: a indemnização de clientela». Acrescentando que «cessando o contrato, haveria que verificar em que medida o concedente foi beneficiado pela actividade do concessionário. Tal benefício é particularmente evidente nos casos extremos em que o principal – aqui, o concedente – tenha acesso directo aos ficheiros de clientes angariados pelo concessionário. Tais clientes, enquanto estejam em causa bens de certa duração, como automóveis ou equipamentos similares, continuarão a usar e a consumir produtos e serviços do concedente. Além disso e no futuro, os clientes em causa, angariados pelo concessionário, tenderão a manter-se fiéis à marca, adquirindo bens novos, por troca com os usados».

Menezes Leitão ([31]) diz parecer-lhe que «a situação do concessionário no momento da denúncia do contrato é tão merecedora de atribuição de indemnização de clientela como a do agente, desde que se verifique o pressuposto da obrigação de transmissão do círculo de clientes ao concedente e este adquira benefícios dessa transmissão». Acrescenta que se equacionou se se deveria excluir a analogia nos casos em que exista uma especial força atractiva da marca do concedente, uma vez que nessa situação seria esta e não a actuação do concessionário que atrairia os clientes, mas que a posição actual é de que tal não excluiu a analogia, embora seja um factor a ponderar no cálculo da indemnização.

Por fim, José Alberto Vieira ([32]) tem uma posição que vai ao encontro da de Menezes Cordeiro citada em segundo lugar. Pondera este autor que o concessionário, durante a vida da relação contratual, estimula o seu círculo de clientela de modo a aumentar o número de compradores dos produtos objecto da concessão, procedendo a favor do concedente na criação ou desenvolvimento da clientela sendo da maior evidência que existe um laço de clientela muito mais nítido na concessão comercial que na agência. Sendo o concessionário titular de uma empresa, ao revender os produtos do concedente ele fá-lo debaixo de uma imagem comercial, a imagem da empresa, mas presta também uma variada gama de serviços, desde o mero aconselhamento técnico á efectivação de reparações e substituições dos produtos – o concessionário não esgota a sua função no acto da venda, perdurando o contacto com o cliente no período de uso do produto. Para concluir que «a extensão do art. 33º do Decreto-Lei nº 178/86 é plenamente justificada. Não se tratando de uma norma excepcional, nem tão pouco

especial, dado regular uma situação sem paralelo nos restantes sectores da ordem jurídica, nenhum obstáculo se sobrepõe à analogia. A identidade material da situação a regular legitima o procedimento». Acrescentando que aquele art. 33 «é uma norma injuntiva. A esfera de protecção da norma é a defesa do agente na extinção do contrato. A sua ratio, dada a similitude da situação material do concessionário em face do agente, é perfeitamente idêntica. Em concomitância, a técnica da extensão analógica das regras injuntivas do tipo afim tem aqui mais um exemplo de exequibilidade. Portanto, as cláusulas contratuais do contrato de concessão comercial, no qual as partes acordem o afastamento de qualquer indemnização de clientela, são nulas por violarem norma injuntiva».

*

V – 7 - Como vimos, foi estabelecido na cláusula 17^a que o contrato poderia ser rescindido, por qualquer das partes, a todo o tempo, mediante denúncia, «denúncia essa que não carece de ser fundamentada e a qual não dará azo a qualquer indemnização ou outra compensação».

Na sentença recorrida entendeu-se que face ao teor daquela cláusula sempre improcederia o pedido principal de pagamento de uma indemnização de clientela.

Refira-se que se viéssemos a considerar estarem reunidos os pressupostos para a atribuição de uma indemnização de clientela *a norma do art. 33 do dl 178/86 seria uma norma injuntiva, nos termos da posição assumida por José Alberto Vieira e acima mencionada* - a cláusula contratual na qual as partes acordassem o afastamento de qualquer indemnização de clientela, era nula por violação de norma injuntiva.

Essa é, igualmente, a posição de Menezes Cordeiro ([33]) que afirma que «nenhuma cláusula contratual poderia ser interpretada como uma renúncia prévia a essa (ou outras) indemnizações».

Também Carolina Cunha ([34]) refere que as «normas dos artigos 33º e 34º do diploma da agência, que consagram e disciplinam a figura da indemnização de clientela, não poderão deixar de ser tidas por inderrogáveis, na medida em que sejam de reconduzir (como nos parece) a um princípio de ordem pública de protecção. Queremos com isto aludir àquela dimensão de ordem pública que se destina a fornecer o necessário enquadramento jurídico para um conjunto de soluções de protecção dos sujeitos económica e socialmente mais débeis».

Mas, mesmo que assim se não entendesse, sempre haveria que verificar, interpretada a cláusula em referência, se nela estava incluída a indemnização de clientela.

Não se afigura que assim seja. Como decorre do que acima foi dito, a indemnização de clientela que é autónoma de qualquer outra a que o agente ou o concessionário tenha direito, depende da cessação do contrato sendo-lhe indiferente a causa de cessação, excepcionando-se, embora, como facto impeditivo da atribuição, a cessação por facto imputável ao agente (nº 3 do art. 33). O que se encontra previsto na cláusula em referência é a inexistência do direito a uma indemnização ou outra compensação em consequência de denúncia por qualquer das partes e não a indemnização de clientela que é algo de muito mais amplo, não consequência da denúncia especificamente mas dependente da cessação do contrato por outras formas também e a que apenas o concessionário – e não qualquer das partes - teria direito.

Pelo que a exclusão da indemnização de clientela face ao teor da cláusula 17^a do contrato não se colocaria.

Desnecessário seria o recurso às normas dos arts. 15 e 16 do dl 446/85, de 25-10, chamadas à colação pela apelante, até porque não dispomos de elementos no processo que nos permitam concluir encontrarmo-nos em face de cláusulas contratuais gerais.

*

V – 8 – Cumpre-nos, pois, verificar se face à lei, justificando-se a analogia, há lugar à indemnização de clientela.

Como já foi aludido, *as revendas pelo concessionário aos clientes constituem obrigações que fazem parte do contrato de concessão enquanto contrato-quadro*. Por outro lado, pode considerar-se o concedente, de um ponto de vista económico, também como “parte” na relação estabelecida com terceiros, *a ele ficando normalmente ligada a clientela no termo do contrato*. No caso dos autos a R. conferiu à A. o direito de proceder à comercialização de veículos automóveis da marca “B”, suas peças, acessórios e prestação dos serviços de reparação e assistência aos mesmos relativos, estando a A. vinculada a vender veículos automóveis novos apenas daquela marca e devendo utilizar, nas reparações oficiais relativas a veículos abrangidos pela garantia – a pagar pela Ré – ou outras em cujos custos a R. incorresse, apenas peças e acessórios da mesma marca.

A A. integrou-se na rede da R. – provou-se que estava integrada na rede de distribuição desta - moldou, mesmo, a sua imagem aos requisitos de imagem da R., fazendo esta depender a manutenção da relação contratual de certos padrões e níveis de qualidade e imagem e estando a A. obrigada a ter uma imagem empresarial, a formar o seu pessoal, a prestar serviços, a adquirir equipamento oficial, tudo de acordo com os ditames

impostos pela R.; quer as ordens de reparação quer a correspondência e outra documentação, além de outros artigos essenciais à actividade desenvolvida pela A. devia obedecer aos parâmetros indicados pela Ré. Ao longo dos anos a A. promoveu e publicitou a marca “B” e foi angariando clientela para si e, por necessária consequência, também para a R.. Posteriormente, na sequência da cessação da concessão a R. ficou com acesso aos elementos que à data constavam dos dados da A. relativos aos clientes.

Neste contexto, não temos dúvidas que, face ao caso concreto ([35]), se justifica a aplicação analógica das normas dos arts. 33 e 34 do dl 178/86 ([36]).

*

V – 9 - A aquisição do direito à indemnização de clientela está condicionada ao preenchimento simultâneo dos requisitos indicados no nº 1 do art. 33 do dl 178/86, onde se dispõe ter direito o agente, após a cessação do contrato, a uma indemnização de clientela, desde que:

- 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).

Consoante referido no acórdão do STJ de 11-11-2010 ([37]) a forma como a lei define os requisitos e os termos da indemnização da clientela revelam que é a preservação do equilíbrio de cada contrato que ela visa proteger, repartindo entre o concedente (o principal, no caso da agência) e o concessionário (o agente) os benefícios que se projectam após a cessação do contrato, em consequência da actividade desenvolvida pelo concessionário (pelo agente) durante a sua vigência e é em função do contrato terminado que hão-de ser avaliados os requisitos exigidos pelo nº 1 do artigo 33 do dl nº 178/86.

O primeiro requisito indicado cobre *duas hipóteses alternativas*: a primeira é a de angariação de novos clientes para a outra parte; a segunda é a do aumento substancial do volume de negócios com a clientela já existente.

No que concerne à primeira hipótese, a clientela deverá ser adquirida em resultado da prestação do agente – ou do concessionário, no nosso caso – existindo um *nexo causal entre a sua prestação e a aquisição da clientela* pelo principal – ou

pelo concedente. Não é, porém, exigido que a causalidade seja exclusiva: assim, «mesmo em relação a marcas que tenham especial força atractiva junto de clientes, a existência de alguma concausalidade do contributo do agente em relação à aquisição da clientela pode levar a considerar que esta foi por ele obtida» ([38]).

No caso dos autos sabemos que a A. foi a *primeira concessionária “B” a explorar o território da ...*, promovendo os veículos, peças e acessórios daquela marca pelo menos na zona da ..., e que ao longo dos anos de relacionamento entre A. e R. aquela *promoveu e publicitou* – por vezes apenas a expensas suas e outras com participação da Ré – a marca “B” e *angariou clientes* que lhe adquiriram produtos da marca da R. ou serviços da mesma marca e que naquele período de tempo a A. *procedeu à venda de milhares de veículos, peças e acessórios da marca “B”* – salientando-se que, como decorre do facto 25) da matéria provada, a A. *ao longo dos anos foi angariando clientela para si e para a R.* - sendo que no período entre 1994 e 1999 o volume de compras proporcionado pela A. à R. foi de 778.484.000\$00; sabemos, também, que a A. prestou serviços de assistência sendo que recebeu da R. alguns prémios ao longo dos anos de relacionamento comercial entre ambas, designadamente tendo recebido em 1997 um «Óscar» de melhor penetração de contratos de assistência aos veículos por determinado período de tempo ou quilometragem.

A *promoção e publicitação da marca* – provou-se que a A. despendia mensalmente em publicidade própria e cooperativa a quantia de 979.145\$00 - *com a consequente angariação de clientes – para si e para a R. - levar-nos-á à verificação da hipótese prevista na primeira parte da alínea a) do nº 1 do art. 33* (angariação de novos clientes para a outra parte) – que a sentença recorrida, aliás, não diz que não se verifica.

Verifiquemos, agora, o que respeita à *alínea b) do nº 1 do art. 33* (benefício considerável, após a cessação do contrato, da actividade desenvolvida) – requisito que a sentença recorrida entendeu não se demonstrar - que se reconduz a um *pressuposto essencial*, uma vez que o fundamento da indemnização de clientela é o facto de a actividade do concessionário, embora enquadrada numa relação contratual duradoura, poder ter efeitos benéficos para a outra parte após a extinção daquela relação. Trata-se de um aspecto fundamental uma vez que não é razoável compensar o agente/concessionário pelo que fez no passado senão na medida em que se preveja que isso virá a repercutir-se directamente, no futuro, em benefício do principal/concedente. Efectivamente, quanto aos benefícios a auferir pelo

principal/concedente não se mostra necessário que eles já tenham decorrido, bastando que, *de acordo com um juízo de prognose, seja bastante provável que eles se venham a verificar* ([39]).

O benefício deve ser apreciado *no contexto em que é obtido* (a zona ou círculo de clientes atribuídos) partindo-se de um dado conhecido (habitualmente a consideração de um dado volume de negócios imputável à actividade do agente ou do concessionário e respeitante a períodos anteriores) procurando fazer-se uma *projecção relativa aos benefícios que o principal ou o concedente é susceptível de vir a colher após a cessação do contrato* ([40]).

Será por via de uma *presunção judicial* que poderemos alcançar a conclusão a que nos reportamos.

No caso que nos ocupa dispomos dos seguintes elementos de facto com interesse para o aspecto em análise:

- Ao longo do tempo que durou a relação comercial entre A. e R. a A. procedeu à venda de milhares de veículos, peças e acessórios da marca “B” e prestou serviços de assistência; no período compreendido entre 1994 e 1999 o volume de compras proporcionado pela A. à R. foi de 778.484.000\$00; nos anos de 1995 a 1998 a margem bruta média anual da A. – considerando-a como a diferença entre as vendas de mercadorias e prestação de serviços deduzidas do respectivo custo directo - cifrou-se em 251.501.683\$00.
- Na sequência da cessação da concessão a R. ficou com acesso aos elementos que à data constavam dos dados da A. relativos aos clientes.
- O concessionário nomeado pela R. para a área da ... (Auto...) preparou instalações para exercer a sua actividade e a R. enviou um mail a alguns clientes que eram da A. a comunicar a identidade do seu novo concessionário para a zona e a convidá-los a visitarem o mesmo e a utilizar os seus serviços; alguns dos clientes que a A. teve ainda hoje utilizam veículos da marca “B”, e alguns dos clientes que a A. teve passaram a sê-lo da Auto...; alguns dos então clientes da A. continuam a ser clientes de veículos, peças e acessórios da marca “B” e a utilizar o serviço de assistência através dos seus concessionários.
- A R. ou os seus concessionários e, em especial a Auto..., nomeada para a zona da ..., poderão vir a retirar benefícios da celebração de contratos de compra e venda de veículos, peças e acessórios de marca “B” feitos pela A. com então clientes da mesma e dos serviços de assistência por ela prestados aos mesmos por poderem celebrar novos contratos com os mesmos clientes ([41]).

No encadeamento destes factos afigura-se-nos, num juízo de prognose, que poderemos presumir ser bastante provável que, após a cessação do contrato, a R. – ou os concessionários que entretanto substituírem a A. – venha a beneficiar consideravelmente da actividade desenvolvida pela A..

No que concerne ao requisito mencionado na alínea c) do nº 1 do art. 33 tem sido entendido que na adaptação daquelas normas ao contrato de concessão é de excluir tal requisito, atenta a diversa natureza da agência e da concessão ([42]). Mesmo que assim se não entenda, a verdade é que ficou demonstrado que a A partir de 31 de Julho de 1999 a R. não pagou nem pagará à A. qualquer compensação pelas vendas que directamente venha a fazer de veículos, peças ou acessórios nem pelas que venham a ser feitas por concessionários da marca *o que corresponde ao preenchimento deste requisito.* Pelo que se concluiu – ao contrário do entendido na sentença recorrida – que, porque verificados os necessários requisitos, a A. tem direito a receber da R. uma indemnização de clientela.

*

V – 10 - Resta apreciar o que respeita ao montante da dita indemnização.

De acordo com o art. 34 do dl nº 178/86, de 3 de Julho, «a indemnização de clientela é fixada em termos equitativos, mas não pode exceder um valor equivalente a uma indemnização anual, calculada a partir da média anual das remunerações recebidas pelo agente durante os últimos cinco anos; tendo o contrato durado menos tempo, atender-se-á à média do período em que esteve em vigor.»

No contrato de concessão, *uma vez que o concessionário não é remunerado, a indemnização de clientela será calculada, equitativamente, em função da média do rendimento anual líquido auferido durante os últimos cinco anos (ou da média do período em que o contrato esteve em vigor) que funciona como o limite quantitativo máximo a considerar* ([43]).

A A. calculou a compensação por si peticionada em 514.000.000\$00, alegando que nos últimos cinco anos efectuou um volume de negócios que lhe permitiu obter uma margem bruta na ordem dos 514.000.000\$00 anuais.

Provou-se que *a margem bruta média anual da A. – considerando-a como a diferença entre as vendas de mercadorias e prestação de serviços, deduzidas do respectivo custo directo* cifrou-se, nos anos de 1995 a 1998, inclusive, em 251.501.683\$00.

Seria de ponderar o “*lucro líquido*” o qual, grosso modo, corresponderá ao *lucro bruto (ou seja ao total das receitas*

subtraído dos custos/despesas) diminuído de impostos e taxas – elemento de que não dispomos nos autos.

Todavia, aquele valor funcionará fundamentalmente para efeitos de *limite máximo* a considerar, uma vez que o vector fundamental do cálculo se encontra na equidade.

Sabemos, também que nos anos de 1994 a 1997 a A. teve, em média, um valor anual de despesas de 303.607.776\$00 (incluindo, designadamente, despesas com instalações, equipamento, funcionários, encargos sociais).

Neste contexto, tendo em conta todos os elementos apurados nos autos e já aludidos - e não desprezando os outros, nomeadamente, as circunstâncias consideradas provadas de no mercado automóvel o nível de fidelização do cliente ser baixo, haver um mercado de peças não de marca substancialmente mais barato, a escolha dos consumidores a nível do mercado automóvel decorrer essencialmente da marca e da circunstância de a mesma e os respectivos produtos ser considerada de boa qualidade ou não e de a assistência ser fácil de encontrar para os adquirentes dos veículos, dentro do sector automóvel a escolha do consumidor ser resultado do preço e da novidade do veículo, a marca “B” ser uma das mais conhecidas internacionalmente - afigura-se adequada uma indemnização no valor de € 100.000,00 ([44]).

A este valor acrescem os juros de mora à taxa legal, calculados a partir do trânsito em julgado desta decisão, nos termos conjugados dos arts. 804, 805, nº 3, 806 e 559 do CC.

*

VI - Face ao exposto, acordam os Juízes desta Relação em, negando provimento ao agravo julgarem a apelação procedente, revogando a decisão recorrida, e, em consequência, julgando a acção parcialmente procedente condenam a R. a pagar à A. a quantia de € 100.000,00 (cem mil euros), acrescida de juros de mora desde o trânsito em julgado da decisão.

Custas do agravo pela agravante e da acção bem como da apelação por apelante e apelada na proporção do decaimento.

*

Lisboa, 12 de Maio de 2011

**Maria José Mouro
Teresa Albuquerque
Isabel Canadas**

[1] Embora respeitando o seu teor, para melhor clareza concretizaram-se alguns factos em que se remetia para os

documentos a propósito referidos, constando do elenco dos factos provados em itálico a anterior redacção das respectivas alíneas.

- [2] Antunes Varela, J.M. Bezerra e Sampaio da Nora, «Manual de Processo Civil», 2^a edição, pag. 367.
- [3] Lopes do Rego, «Comentários ao Código de Processo Civil», pag. 336.
- [4] Assim, Antunes Varela, obra citada, pag. 366, nota 2). Também Anselmo de Castro, «Direito Processual Civil Declaratório», vol. II, pag. 241, nota 1, aproxima a superveniência objectiva do justo impedimento, o que levará à produção imediata da respectiva prova; igualmente conexionando com o regime do justo impedimento, Lopes do Rego, obra citada, pag. 336.

Na mesma linha, no acórdão do STJ de 28-2-91 a cujo sumário se pode aceder em http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/processo_076993, entendeu-se: «...II – Admitido liminarmente um articulado superveniente, se a parte contrária impugnar a superveniência, cabe ao apresentante do articulado o ónus da prova da superveniência. III – Na hipótese referida no número anterior, se o juiz, sem fazer produzir prova e sem decidir da superveniência e dedução atempada do articulado, adicionar o questionário com os novos factos alegados, comete nulidade do processo, a arguir no tribunal em que foi cometida, nos termos dos artigos 201 e 205 do Código de Processo Civil».

- [5] Assim, Lebre de Freitas, Montalvão Machado e Rui Pinto, «Código de Processo Civil Anotado», pag. 341.
- [6] Artigos 213) e 214) da Base Instrutória em que se perguntava: «Todos os factos expostos foram de conhecimento superveniente para a R.?» e «O conhecimento destes factos ocorreu aliás por mero acaso, frutos das investigações levadas a cabo para preparação da prova necessária ao presente processo?»
- [7] Ver Alberto dos Reis, «Código de Processo Civil Anotado», vol. V, pag. 52.
- [8] Abrantes Geraldes, «Temas da Reforma do Processo Civil», 3^a edição, vol. II, pag. 153.
- [9] Lebre de Freitas, Montalvão Machado e Rui Pinto, «Código de Processo Civil Anotado», vol. II, pags. 657-658.
- [10] Lebre de Freitas, Montalvão Machado e Rui Pinto, «Código de Processo Civil, Anotado», vol. II, pags. 643-644.
- [11] «Estudos sobre o Novo Processo Civil», pags. 352-353.
- [12] Lebre de Freitas, Montalvão Machado e Rui Pinto,

«Código de Processo Civil Anotado», II vol., pag. 635.

[13] Ver Lopes do Rego, «Comentários ao Código de Processo Civil», pag. 465.

[14] Diferentemente sucede na vigência das alterações introduzidas pelo dl 183/2000, de 10-8: nos termos do nº 2 do art. 690-A, atenta aquela redacção, quando os meios probatórios invocados como fundamento do erro na apreciação das provas tenham sido gravados, incumbe ao recorrente, sob pena de rejeição do recurso, indicar os depoimentos em que se funda, por referência ao assinalado na acta – indicando, pois, onde se localiza na fita magnética ou áudio suporte da gravação, os depoimentos que, reapreciados, poderiam levar à alteração da decisão sobre a matéria de facto.

[15] Sublinhe-se que o art. 690-A do CPC não se insere no regime de direito probatório emergente da lei nova, referido no nº 8 daquele art. 7, respeitando, sim, ao regime dos recursos e, como tal, estando abrangido pelo mencionado nº 3.

[16] Em que se perguntava se a A. «dispunha, aquando da cessação das relações contratuais, de mais de 15.000 clientes, a maioria dos quais fidelizada à A. e à marca “B”», sendo a resposta a seguinte: «Provado apenas que a Autora teve, ao longo dos anos de relação com a Ré, um número não apurado de clientes, aí se considerando quer os adquirentes de veículos novos quer usados, quer a assistência após venda, ainda que a quem não tivesse adquirido o veículo através da mesma e venda de peças, com excepção de pequenas vendas de peças e ou acessórios em que não havia registo do cliente».

[17] Prevista nos arts. 349 e 351 do CC a prova por presunção judicial, corresponde a uma ilação que o julgador tira de um facto conhecido para firmar um facto desconhecido, sendo admitida nos casos e termos em que é admitida a prova testemunhal. As presunções judiciais, simples ou de experiência, assentam no simples raciocínio de quem julga, inspiram-se nas máximas da experiência, nos juízos correntes de probabilidade, nos princípios da lógica ou nos próprios dados da intuição humana - cfr. Pires de Lima e Antunes Varela, «Código Civil Anotado», vol. I, pag. 310.

[18] Em «Do Contrato de Concessão Comercial», na «Revista da Ordem dos Advogados», ano 60, Abril de 2000, pag. 600 e seguintes.

[19] «Contratos de Distribuição Comercial», pag. 110.

[20] Em «O Contrato de Concessão Comercial», pag. 24.

[21] Obra citada, pag. 607.

- [22] Obra citada, pag. 112.
- [23] Obra citada, pag. 101.
- [24] Obra citada, pag. 108.
- [25] Pags. 115-118.
- [26] Ver Maria Helena Brito, «O Contrato de Concessão Comercial», pags. 237-238.
- [27] Em «Denúncia de um Contrato de Concessão Comercial», pags. 79-80.
- [28] «Contratos de Distribuição Comercial», pags. 165-170 e «Denúncia de um Contrato de Concessão Comercial», pags. 85 e seguintes.
- [29] «Manual de Direito Comercial», 2^a edição, pag. 681.
- [30] Em «Do Contrato de Concessão Comercial», na «Revista da Ordem dos Advogados», ano 60, Abril de 2000, pag. 612.
- [31] Em «A Indemnização de Clientela no Contrato de Agência», pags. 80-85.
- [32] Obra citada, pags. 125-127.
- [33] Em «Do Contrato de Concessão Comercial», na «Revista da Ordem dos Advogados», ano 60, Abril de 2000, pag. 613.
- [34] Em «A Indemnização de Clientela do Agente Comercial», pags. 346-347.
- [35] Mesmo que não se generalize a aplicação da indemnização de clientela a *todos* os concessionários.
- [36] A R. defendeu que ao contrato de concessão comercial em causa se aplica o Regulamento (CE) nº 1475/95 da Comissão, de 28-6-95, mas, pelas razões consideradas no acórdão do STJ de 5-3-2009, ao qual se pode aceder em <http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/>, processo 09B0297, entende-se não ter aquele Regulamento aplicação às questões sobre as quais nos debruçamos.
- [37] Ao qual se pode aceder em <http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/>, processo 4749/03.8TVPRT.P1.S1.
- [38] Menezes Leitão, «A Indemnização de Clientela no Contrato de Agência», pags. 46-47
- [39] Ver Pinto Monteiro, «Contratos de Distribuição Comercial», pag. 155 e «Denúncia de um Contrato de Concessão Comercial», pag. 81 e 89.
- [40] Ver Carolina Cunha, obra citada, pag. 190.
- [41] Muito embora se tenha apurado que «segundo a

Ré» a venda de veículos pela A. baixou desde 1995 em diante e que desde 1994 a A. foi baixando o atingir dos seus objectivos, trata-se, de acordo com a redacção que foi dada às repostas, da perspectiva da R. e não da realidade segura e objectiva dos factos.

\

[42] Assim entendeu, designadamente, o STJ no seu acórdão de 15-11-2007, ao qual se poderá aceder em <http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/>, processo 07B3933, dizendo-se que «tal não pode ocorrer no contrato de concessão comercial, visto que o concessionário compra ao concedente produtos para revenda, por sua conta e risco, portanto à margem de qualquer tipo de remuneração a cargo deste último a favor do primeiro».

[43] Assim, a título exemplificativo, os acórdãos do STJ de 10-12-2009 e de 22-9-2005, aos quais se pode aceder em <http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/>, respectivamente processos 763/05.7TVLSB.S1 e 05B1894.

[44] Como elemento adjuvante dispomos do documento de fls. 360, cópia da declaração de rendimentos modelo 22 da A., referente ao exercício de 1998, em que apresenta como valor do resultado líquido de exercício desse ano 20.019.837\$00.