

Acórdãos STJ

Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça

Processo: 178/07.2TVPRT.P1.S1

Nº 2º SECÇÃO

Convencional:

Relator: SERRA BAPTISTA

Descritores: REENVIO PREJUDICIAL

CONTRATO DE CONCESSÃO COMERCIAL

RESOLUÇÃO DO NEGÓCIO

ABUSO DE DEPENDÊNCIA ECONÓMICA

INDEMNIZAÇÃO DE CLIENTELA

DANOS NÃO PATRIMONIAIS

RESPONSABILIDADE CONTRATUAL

SOCIEDADES COMERCIAIS

Data do 06/20/2013

Acórdão:

Votação: UNANIMIDADE

Texto Integral: S

Privacidade: 1

Meio REVISTA

Processual:

Decisão: CONCEDIDA EM PARTE A REVISTA DA AUTORA E NEGADA A DOS RÉIS

Área

Temática: DIREITO CIVIL - RELAÇÕES JURÍDICAS / PESSOAS SINGULARES / DIREITOS DA PERSONALIDADE / PESSOAS COLECTIVAS / FACTOS JURÍDICOS / NEGÓCIO JURÍDICO / DECLARAÇÃO NEGOCIAL - DIREITO DAS OBRIGAÇÕES / FONTES DA OBRIGAÇÕES / CONTRATOS / RESPONSABILIDADE CIVIL / MODALIDADES DAS OBRIGAÇÕES / OBRIGAÇÃO DE INDEMNIZAÇÃO / CUMPRIMENTO E NÃO CUMPRIMENTO DAS OBRIGAÇÕES. DIREITO COMERCIAL - CONTRATOS COMERCIAIS - CONCORRÊNCIA. DIREITO COMUNITÁRIO - DIREITO DA CONCORRÊNCIA. DIREITO CONSTITUCIONAL - DIREITOS E DEVERES FUNDAMENTAIS / PRINCÍPIOS GERAIS / DIREITOS, LIBERDADES E GARANTIAS PESSOAIS. DIREITO PROCESSUAL CIVIL - PROCESSO DE DECLARAÇÃO / RECURSOS.

Doutrina:

- Almeida Costa, Direito das Obrigações, p. 395.
- Antunes Varela, Das Obrigações em Geral, vol. II, p. 90.
- Baptista Machado, Pressupostos da Resolução por Incumprimento, Obra Dispersa, I, pp. 130/131; RLJ, Ano 120.º, p. 183 e ss..
- Engrácio Antunes, Direito dos Contratos Comerciais, p. 446.
- Galvão Telles, Manual dos Contratos em Geral, pp. 210, 446.
- Helena Brito, O Contrato de Concessão Comercial, pp. 152, 170, 212.
- João Mota Campos, Direito Comunitário, III, p. 499.
- Jorge Miranda/Rui Medeiros, “Constituição Portuguesa”, Anotada, vol. I, p. 284.
- Menezes Leitão, A Indemnização de Clientela no Contrato de Agência, p. 69.
- José Alberto Vieira, O Contrato de Concessão Comercial, p. 24 e ss., 120, 121, 125 e ss..
- Maria Manuel Veloso, Anotação ao acórdão da RC de 20 de Abril de 2004, in Cadernos de Direito Privado, nº 18, p. 29 e ss.
- Mariano Pego, A Posição Dominante Relativa no Direito de Concorrência, p. 87.
- Menezes Cordeiro, Manual de Direito Comercial, I vol., pp. 513 e 514.
- Menezes Leitão, Direito das Obrigações, vol. I, p. 315.
- Miguel Gorjão Henriques, Da Restrição da Concorrência na Comunidade Europeia: a franquia de distribuição, pp. 157, 161 e 403 e ss.
- Paulo de Pitta e Cunha e Nuno Ruiz, O Ordenamento Comunitário e o direito interno português.
- Pedro Romano Martinez, Da Cessação do Contrato, p. 222.
- Pinto Duarte, Tipicidade e Atipicidade dos Contratos, p. 65.
- Pinto Monteiro, Contrato de Agência, pp. 111/113, 115, 119/120; Contratos de Distribuição Comercial, pp. 64, 108 e ss., 145, 146, 149, 168; e RLJ Ano 130.º, p. 191 e ss.
- Pires de Lima e Antunes Varela, “Código Civil”, Anotado, Vol. I, p. 501.
- Ribeiro de Faria, Direito das Obrigações, I, p. 491 e ss..
- Vaz Serra, “Reparação do Dano Não Patrimonial”, Bol. 83, p. 104; “Responsabilidade Contratual e Responsabilidade Extracontratual”, Bol. 85, p. 115 e ss..

Legislação

Nacional: CÓDIGO CIVIL (CC): - ARTIGOS 70.º, N.º 1, 72.º, N.º 1, 160.º, 219.º, 405.º, 432.º, N.º 1, ÚLTIMA PARTE, 436.º, N.º 1, 496.º, 563.º, 566.º, N.º 3, 762.º, 798.º, 809.º.
CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL (CPC): - ARTIGOS 722.º, N.º 2 E 729.º, N.ºS 1 E 2.
CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA PORTUGUESA (CRP): - ARTIGOS 12.º, N.º 2, 26.º, N.º 1.
DL 178/86, DE 3-70 (REGIME JURÍDICO DO CONTRATO DE AGÊNCIA, ALTERADO PELO DL N.º 118/93, DE 13-4): - ARTIGOS 1.º, 27.º, 32.º, 33.º, 34.º.
LEI N.º 18/2003, DE 11-6 (LEI DA CONCORRÊNCIA, ENTRETANTO REVOGADA PELA LEI N.º 19/2012, DE 8-5): - ARTIGO 7.º.

Legislação

Comunitária: DIRECTIVA 86/653/CEE DO CONSELHO, DE 18/12/1986.
REGULAMENTO CE N.º 1475/95, DE 28/6/95, JÁ SUBSTITUÍDO PELO REGULAMENTO CE N.º 1400/2002, DE 31/7/2002.
TRATADO DA UNIÃO EUROPEIA: - ARTIGOS 3.º, AL. F), 81.º A 86.º (ACTUALMENTE 101.º E 102.º POR FORÇA DAS ALTERAÇÕES DO TRATADO DE LISBOA ASSINADO EM 13/12/2007, COM ENTRADA EM VIGOR EM 1/12/2009)

Jurisprudência

Nacional: ACÓRDÃOS DO SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA:
-DE 31/3/93, IN CJ S., ANO I, T. 2, P. 49.
-DE 21/3/95, BOL. 445, P. 487, DE 25/11/97, CJ S. ANO V, T. 3, P. 140, DE 17/11/98, ANO VI, T. 3, P. 124, DE 8/2/2001, SUMÁRIOS, 48.º, DE 19/5/2001, CJ ANO IX, T. 2, P. 71, DE 4/4/2002 (P.º 02B644), DE 14/12/2004 (P.º 05B1526), DE 8/6/2006 (P.º 06A1450), DE

12/9/2006 (Pº 06A2376) E DE 22/1/2008 (Pº 07A4154).

-DE 7/5/96.

-DE 12/11/96, Pº 163/96, DA 1ª SECÇÃO, DE 19/6/2008, Pº 08B1079 E DE 21/5/2009, Pº 09A0643.

-DE 10/2/98, CJ S., T. 1, P. 65.

-DE 19/2/98, Pº 98A869.

-DE 25/6/2002, CJ S., ANO X, T. 2, P. 134.

-DE 21/4/2005, Pº 04B3868 E Pº 05B603, IN WWW.DGSI.PT .

-DE 8/3/2007 (Pº 07B566) E DE 27/9/2007 (Pº 07B2528).

-DE 31/3/2009, Pº 2421/08, 2ª SECÇÃO.

-DE 29/4/2010, Pº 622/08.1TVPRT.P1.S1.

-DE 12/7/2011, Pº 2901/05.0TBOUR.P1.S1.

-DE 24/1/2012, Pº 39/2000.L1.S1, IN WWW.DGSI.PT .

-DE 10/7/2012, Pº 3944/07.5TBSTB.E1.S1.

Sumário :

1. Não obstante a regra do primado do direito comunitário e da sua prevalência sobre o direito nacional, a verdade é que o Regulamento CE nº 1475/95, de 28/6/95, já substituído pelo Regulamento CE nº 1400/2002, de 31/7/2002, regulando a aplicação do art. 85.º, nº 3 do Tratado da União Europeia a certas categorias de acordos de distribuição e de serviço de venda e pós-venda de veículos automóveis, aplica-se apenas, como direito comunitário, quando estiverem em causa relações transfronteiriças.

Sendo certo que as regras do Direito Comunitário da Concorrência, de acordo com os arts 85.º e 86.º do Tratado, só regulam as restrições da concorrência derivadas de certas práticas se forem susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados Membros.

Não se aplicando tais normas quando se trate de um contrato para valer apenas numa área territorial nacional.

2. Se o Tribunal nacional considera que o litígio deve ser decidido só em conformidade com o direito interno, não fica obrigado, nos termos do Tratado, a utilizar o reenvio prejudicial dirigido ao Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, solicitando-lhe interpretação de norma comunitária que, em seu entender, se não aplica ao caso vertente.

3. O contrato de concessão comercial, contrato consensual (art. 219.º do CC) e assim assente na autonomia privada, oneroso, atípico e uninominado, modalidade dos contratos de cooperação comercial, mormente na vertente de contratos de distribuição, pode ser entendido como 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 á 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 – sujeitando-se, ainda, a um certo controlo e fiscalização do concedente.

Sendo, pois, os seguintes os traços caracterizadores de tal contrato: (i) estabilidade do vínculo; (ii) dever de venda dos produtos a cargo do concedente; (iii) dever de aquisição impendente sobre o concessionário; (iv) dever de revenda; (v) actuação do concessionário, em nome e por conta própria; (vi) autonomia; (vii) exclusividade; (viii) zona de actuação.

4. Tem vindo a entender-se que o contrato de concessão comercial, como atípico que é, sem beneficiar de um regime jurídico próprio, pese embora a tipicidade social de que goza, deve ser regulado pelas cláusulas que nele sejam acordadas pelos contraentes, e, por analogia, pelas normas do regime de agência, que é o mais vocacionado, à partida, para se lhe aplicar.

5. A resolução é uma forma de extinção da relação contratual validamente constituída que tem lugar por um acto posterior de um dos contraentes, podendo os seus fundamentos estar fixados em convenção das partes.

A parte que pretende exercer esse direito tem de alegar e provar o respectivo fundamento que justifica a extinção unilateral do contrato.

Devendo a resolução, embora possa efectivar-se extrajudicialmente, mediante declaração à outra parte, de ser motivada.

Não podendo uma das partes fazer uso ao direito de resolução do contrato, afinal entre todas acordado, se não tiver resultado, previamente ao seu exercício, uma situação de ruptura da relação contratual. A tal se opondo, desde logo, o princípio da boa fé, insito em todos os contratos, bem como, até, o abuso do direito.

6. A resolução ilícita do contrato implica, à partida, o dever de indemnizar em relação, por via dela, aos prejuízos causados.

7. Pode entender-se por abuso de dependência económica a prática que decorre da utilização ilícita por parte de uma empresa do poder ou ascendente de que dispõe em relação a outra empresa, que se encontra em relação a ela num estado de dependência, por não dispor de alternativa equivalente para fornecimento dos bens ou prestação dos serviços em causa.

8. O abuso de dependência económica, sem consagração expressa no Direito da União Europeia, embora existam figuras similares nos ordenamentos jurídicos de alguns dos seus Estados-Membros, é uma prática restritiva da concorrência, prevista na Lei da Concorrência (art. 7.º da Lei nº 18/2003, de 11 de Junho, entretanto revogada pela Lei nº 19/2012, de 8 de Maio), referindo-se a situações em que é explorada abusivamente a ascendência (dominância) de uma empresa em relação a outra, no domínio das relações bilaterais entre ambas, sempre que esse comportamento seja susceptível de afectar o funcionamento do mercado ou a estrutura da concorrência.

9. A indemnização da clientela constitui uma compensação a favor do agente, após a cessação do contrato, pelos benefícios de que o principal continua a auferir com a clientela por aquele angariada ou desenvolvida.

O que conta, para ela, são os benefícios proporcionados pelo agente à outra parte, que, na vigência do contrato eram de proveito comum e que, após o seu termo, irão apenas aproveitar, unilateralmente, ao principal.

10. Não obstante a clausulada renúncia da parte a direitos indemnizatórios que possam ter lugar pela extinção do contrato, deve entender-se a mesma como nula, como renúncia antecipada à indemnização de clientela

11. Cremos ser hoje essencialmente maioritária a jurisprudência deste STJ respeitante à admissibilidade da ressarcibilidade dos danos não patrimoniais em sede de responsabilidade contratual.

Sendo, ainda, possível acolher a causação de tais danos em relação às sociedades comerciais.

Decisão Texto
Integral:

ACORDAM NO SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA:

Auto AA, Representações, Acessórios e Reparações Automóveis, Lda (doravante AUTO-AA) veio intentar acção, com processo ordinário, contra BB, Comércio de Automóveis, SA, (a seguir apenas designada por "SC COMÉRCIO") e BB, Indústrias Metalúrgicas e Veículos de Transporte, SA, (a seguir designada por "SC INDÚSTRIAS"), pedindo a sua condenação solidária, a pagar-lhe: a) -uma indemnização de clientela no montante de € 160 381,32; b) - a quantia de € 1 316 584,00, em consequência directa e necessária da resolução do contrato celebrado em 01.10.2003; c) - uma indemnização de € 100 000,00 por danos indirectos, actuais e futuros, certos e eventuais, trazidos à sua imagem e credibilidade resultantes da cessação do dito contrato; bem como, (d) - a averbar a propriedade dos veículos que a Autora revendeu após a cessação do contrato a favor dos compradores finais; e a pagar-lhe (e) - juros de mora desde a citação para contestar até efectivo e integral pagamento.

Alegando, para tanto, e em suma:

Celebrou com as Rés um contrato que qualifica como de concessão, por via do qual passou a desenvolver a actividade de compra e revenda de veículos a motor das marcas Toyota e Lexus; em 2004, a Ré "SC Comércio", abusando da dependência económica da Autora, resolveu o contrato de forma ilícita, sem justa causa, causando-lhe prejuízos vários, que melhor discrimina.

Citadas as Rés, contestaram e reconviram, pedindo a condenação da Autora a pagar-lhes € 85 578,52

que esta lhes deve e a retirar a sinalética Toyota das suas instalações, bem como sanção pecuniária compulsória pelo atraso no cumprimento. Invocam ainda a litispendência, a ilegitimidade da Ré "SC Indústria" e impugnam a factualidade alegada.

A Autora deduziu réplica, respondendo às excepções e à reconvenção pedindo a condenação das Rés como litigantes de má fé.

As Rés deduziram tréplica, concluindo como na contestação.

Revogada, por via de recurso, a decisão que declarou a incompetência territorial do tribunal, foi proferido **despacho saneador** que julgou improcedentes as excepções de litispendência e de ilegitimidade e procedente a litispendência quanto à reconvenção, em função do que **absolveu a Autora da instância reconvida quanto ao primeiro pedido aí formulado**. Prosseguiram os autos com a selecção da matéria de facto assente e organização da base instrutória.

Realizada a audiência de julgamento, foi decidida a matéria de facto constante da base instrutória.

Foi proferida a **sentença, que decidiu:**

1. Na parcial procedência da acção, condenar as Rés, solidariamente, a pagar à Autora:

a) - uma indemnização de clientela no valor de € 10 953,79

b) - uma indemnização, pela resolução sem justa causa do contrato celebrado em 01.10.2003, no valor total de € 51 462,16, correspondente ao somatório de € 21 907,58 (danos indirectos resultantes de abuso de dependência económica), € 4 554,58 (indemnizações a trabalhadores) e € 25 000,00 (danos morais relativos à imagem da Autora).

c) - juros de mora sobre tais quantias, contados desde a citação.

2. Na parcial procedência da reconvenção, condenar a Autora:

a) - a retirar das suas instalações, a sinalética e demais elementos identificativos de vendas Toyota.

b) no pagamento, a título de sanção pecuniária compulsória, de € 100,00 por cada dia de atraso no cumprimento da retirada da sinalética.

Inconformadas, vieram, autora e rés, interpor recurso de apelação para o Tribunal da Relação do Porto, onde, **por acórdão de fls 2088 a 2129 se julgou improcedente a apelação das rés e parcialmente procedente a da autora, elevando para € 50 000,00 o montante fixado pela 1ª instância a título de indemnização de clientela. No mais, confirmando o decidido.**

De novo irresignadas, **vieram, também autora e rés, pedir revista para este Supremo Tribunal de Justiça.**

Formulando a autora **AUTO-AA**, na sua alegação, as seguintes **conclusões**:

Da aplicabilidade do prazo imperativo de 5 anos

1ª - Dos inúmeros factos provados, em especial dos que vão destacados nas páginas 13 a 17, supra, e das razões e fundamentos expostos nas páginas 4 a 13 e 17 a 22, supra, resulta evidente a submissão natural e obrigatória do contrato de concessão comercial sub judice à disciplina legal emergente da aplicação do Regulamento CE 1400/2002, de 31 de Julho.

2ª - É público e notório que nos Estados - Membros da União Europeia, os fabricantes de veículos a motor e os fabricantes de peças sobressalentes distribuem os seus produtos através de redes de distribuidores que cobrem todo o território de um Estado-Membro.

3ª - Estas redes de distribuição baseiam-se numa série de acordos idênticos estabelecidos entre os fabricantes e distribuidores, acordos esses que quando perspectivados pelo direito da concorrência designam-se acordos verticais, dado que os fabricantes e os distribuidores operam em níveis diferentes da cadeia de produção ou de distribuição (alínea C) do art. 1º do Regulamento CE 1400/2002.

4ª - Dos factos provados resulta até à exaustão que até 30.09.2003 existiu uma "Rede de Concessionários" e que a partir de 01.10.2003 e por força do Regulamento CE 1400/2002, de 31 de Julho, esta rede passou a designar-se por "Rede de Distribuidores Autorizados" os quais passaram a desenvolver a sua actividade a partir de estabelecimentos autorizados Toyota, sem qualquer restrição territorial, isto é, o território contratual afecto a cada distribuidor autorizado passou a compreender todos os Estados - Membros da União Europeia, Liechtenstein, Noruega e Islândia - cfr. arts 1.5, 2, 3.1.1, 3.1.5, *in fine* do Regulamento CE 1400/2002.

5ª - Esta rede oficial Toyota cobre todo o território nacional (cf. resposta aos quesitos 1.º e 2.º da Base Instrutória).

6ª - O art.º 81.º do TCE (actual art. 101.º do TFUE) aplica-se aos acordos susceptíveis de afectarem o comércio entre Estados-Membros e que impeçam, restrinjam ou falseiem a concorrência. Tal é o caso, em princípio, quando uma rede cobre todo o território de um Estado-Membro.

7ª - Quando esta primeira condição enunciada está preenchida, o n.º 1 do art.º 81.º (actual n.º 1, do art. 101.º do TFUE), proíbe os acordos que restrinjam ou falseiem consideravelmente a concorrência.

8ª - Sucede, porém, que face ao controvertido no n.º 3 do art.º 81.º (n.º 3 do actual art. 101.º do TFUE) esta proibição torna-se inaplicável aos acordos cujos benefícios - como por exemplo, o aumento da eficácia -, compensem os efeitos anti-concorrenciais, caso em que estes acordos são considerados isentos, ao abrigo do n.º 3 do art.º 81.º do TCE.

9ª - O sector automóvel, em apreço no caso sub judice, tem sido objecto, desde há alguns anos, de um regulamento de isenção por categoria específico, o Regulamento (CE) n.º 1475/95 da Comissão, de 28 de Junho de 1995, que caducou em 30 de Setembro de 2002, tendo sido substituído pelo Regulamento (CE) n.º 1400/2002, de 31 de Julho de 2002, relativo à aplicação do n.º 3 do art.º 81.º do Tratado (actual n.º 3 do art. 101.º do TFUE) a certas categorias de acordos verticais e práticas concertadas no sector automóvel (a seguir designado apenas de "o Regulamento"), o qual entrou em vigor em 1 de Outubro de 2002 e é aplicável na União Europeia e no Espaço Económico Europeu (EEE).

10ª - O Regulamento, esclareça-se, é aplicável a todos os acordos relativos a veículos novos e a peças sobressalentes novas.

11ª - Os contratos de agência são habituais no sector dos veículos a motor. Para efeitos do direito da concorrência da CE, a Comissão estabelece uma distinção entre contratos de agência "genuínos" e "não genuínos", de acordo com os critérios definidos nas Orientações relativas às restrições verticais, independentemente da classificação conferida a tais acordos no direito civil nacional.

12ª - Os acordos de agência genuínos, ou seja, aqueles em que o agente não suporta quaisquer riscos ou suporta apenas riscos insignificantes em relação aos contratos celebrados e/ou negociados por conta do comitente e aos investimentos específicos no mercado do domínio de actividade em causa, não são proibidos pelo n.º 1 do art.º 81.º (actual n.º 1 do art. 101.º do TFUE) e não são abrangidos pelo âmbito de aplicação do Regulamento. Em contrapartida, os acordos de agência não genuínos são abrangidos pelo âmbito de aplicação do regulamento.

13ª - Acordos de agência "não genuínos" ao pressuporem a assunção de riscos pelo agente, tais como a aquisição prévia dos veículos para posterior revenda, a constituição de stocks de veículos e peças, o investimento em instalações, tais como stand e oficinas, em equipamentos, recursos humanos, formação, etc., correspondem aos contratos socialmente denominados como de concessão comercial. Aqui, ao contrário da "agência genuína" ou pura, o concessionário actua em nome próprio e por sua conta e risco.

14ª - O Regulamento, que é vinculativo e directamente aplicável em todos os Estados-Membros, impede que tais acordos possam ser considerados nulos em toda a União Europeia, ao abrigo do n.º 2 do art.º 81.º, em conformidade com o princípio do primado do direito comunitário.

15ª - Prescreve o artigo 1.º do regulamento o seguinte:

1. Para efeitos do presente regulamento, entende-se por:

(. . .)

(g) "Sistema de distribuição selectiva quantitativa": o sistema de distribuição selectiva em que o fornecedor utiliza critérios para a selecção de distribuidores ou oficinas de reparação que limitam directamente o seu número;

(h) "Sistemas de distribuição selectiva qualitativa": o sistema de distribuição selectiva em que o fornecedor utiliza critérios para a selecção de distribuidores ou oficinas de reparação, que têm apenas carácter qualitativo, são exigidos pela natureza dos bens ou serviços contratuais, são estabelecidos uniformemente para todos os distribuidores ou oficinas de reparação que se candidatem ao sistema de distribuição, não são aplicados de forma discriminatória e não limitam directamente o número de distribuidores ou de oficinas de reparação;

(...)"

16ª- As condições gerais sobre disposições específicas a incluir nos acordos estão previstas no Artigo 3º, o qual, no essencial, sob a epígrafe de "Condições gerais", reza assim:

5. A isenção é aplicável, na condição de o acordo vertical concluído com um distribuidor ou uma oficina de reparação prever a transmissibilidade dos direitos e obrigações resultantes do acordo vertical para outro distribuidor ou empresa de reparação escolhidos pelo anterior distribuidor ou oficina de reparação, no âmbito do sistema de distribuição.

6. A isenção é aplicável, na condição de o acordo vertical concluído com os distribuidor ou uma oficina de reparação prever que o fornecedor que pretenda rescindir o acordo deve fazê-lo por escrito e incluir as razões pormenorizadas, objectivas e transparentes da rescisão, a fim de impedir que o fornecedor rescinda um acordo vertical com um distribuidor ou oficina de reparação, devido a práticas que não podem ser restringidas no âmbito do presente regulamento.

7. A isenção é aplicável, na condição de o acordo vertical concluído pelo fornecedor de veículos a motor novos com um distribuidor ou uma oficina de reparação autorizada prever:

c) Que o acordo é concluído por um período de pelo menos cinco anos. Neste caso, cada parte deve comprometer-se a comunicar à outra parte com uma antecedência mínima de seis meses a sua intenção de não renovar o acordo; ou

d) Que o acordo é concluído por período indeterminado. Neste caso, a denúncia tem de ser comunicada à outra parte com a antecedência mínima de dois anos, ou de um ano se:

(iii) o fornecedor for obrigado por lei ou por acordo especial a pagar uma compensação apropriada pela rescisão do acordo, ou

(iv) o fornecedor rescindir o acordo pela necessidade de reorganizar a totalidade ou uma parte substancial da rede.

8. (. . .)

O direito a que se refere o primeiro parágrafo não prejudica o direito de cada uma das partes de intentarem uma acção junto de um tribunal nacional".

17ª- Por força do contrato celebrado entre a A./Recorrente e a R./Recorrida que impunha à A./Recorrente a obrigação de expôr e revender exclusivamente nos seus "estabelecimentos comerciais autorizados Toyota" da Lixa, Amarante e Marco de Canaveses, a marca Toyota, e impendendo obrigação semelhante sobre os outros 11 distribuidores independentes espalhados pelo território do continente e os 4 distribuidores independentes espalhados pelas ilhas da Madeira e Açores, bem assim como sobre os 35 estabelecimentos comerciais autorizados Toyota espalhados ao longo do país pertencentes à R./Recorrida -, poder-se-á impedir a penetração, no mercado nacional, de outras empresas ou marcas provenientes de outros Estados Membros, que, nomeadamente, através daqueles estabelecimentos não poderão desenvolver ou incrementar as suas actividades o que redunda no isolamento do mercado nacional (acordo de protecção do mercado nacional, em sentido amplo), contrário aos fins do Tratado.

18ª- Por todo o exposto, o contrato resolvido quando rigorosamente apreciado no seu contexto económico e jurídico - apreciação para a qual relevam, nomeadamente o número global de estabelecimentos autorizados Toyota ligados ao importador exclusivo para Portugal (aqui 2ª Ré), a quota de mercado das Rés (importador exclusivo da Toyota para Portugal e com uma quota de 77,4% da revenda da marca junto dos consumidores portugueses (1ª Ré/ cfr. resposta aos quesitos 3º, 4º, 5º e 6º da BI) -, é susceptível de afectar o comércio entre os Estados-Membros e, consequentemente, releva do ponto de vista do direito comunitário.

19ª- Ancorando-se o fundamento de resolução do contrato em crise, operada pela R./Recorrida, no próprio Regulamento e, ademais, tendo sempre as partes sujeitado o nascimento, a vida e a morte do contrato à disciplina controvertida no Regulamento, como e com que sentido se pode defender a não aplicabilidade do mesmo ao caso concreto?

20ª- É com plena convicção que se afirma ser o prazo de vigência de dois anos fixado na douda sentença de 1ª Instância e que a Relação do Porto confirma, frontalmente ofensivo do prazo de duração mínima de cinco anos dos contratos de concessão comercial do sector automóvel, imperativamente fixado no art. 3º do Regulamento (CE) 1400/2002, de 31.07.2002, o qual, como se supra expendeu, beneficia de aplicação directa e imediata ao caso concreto.

21ª- Dos factos provados (carta de fls. 841º e seguintes, ponto 11), conclui-se que as Rés sabiam de antemão do prazo de vigência mínima de 5 anos.

22ª- O Regulamento 1400/2002 foi aplicado sem qualquer objecção ou dúvida a um caso em tudo idêntico ao dos presentes autos, no doudo Acórdão da Relação de Lisboa, de 11.01.2011, no âmbito do processo nº 2542/06, tendo o Tribunal de 1ª Instância arbitrado com base nele uma indemnização global a favor do concessionário no valor de € 8.141.053,01.

23ª- No respectivo Sumário lê-se que: "Atenta a exigência do Regulamento CE 1400/2002, de 31.07.2002, de que a duração mínima dos contratos de concessão comercial do sector automóvel, com termo certo, seja de cinco anos, não faz sentido admitir que o contrato celebrado por tempo indeterminado possa ter uma duração inferior. Por isso, tem de se interpretar o art. 3º do Regulamento como fixando para os contratos uma duração mínima de cinco anos".

24ª- A mesma questão de facto no domínio da mesma legislação teve sorte diferente: no doudo Acórdão da Relação de Lisboa aplicou-se o regime do Regulamento e, como consequência, o prazo mínimo de 5 anos; enquanto no presente caso quer a douda Sentença de 1ª Instância quer a Relação do Porto recusaram aplicar o Regulamento e consideraram válido o contrato celebrado impreterivelmente à luz do Regulamento, no dia 01.10.2003, pelo prazo de 2 anos.

25ª- Consequentemente, e sem prejuízo de à A./Recorrente se lhe afigurar inequívoca a aplicabilidade directa do Regulamento ao caso concreto na linha, aliás, de pensamento subjacente ao doudo Acórdão da Relação de Lisboa citado, admitindo-se a possibilidade de surgirem fundadas dúvidas na aplicação à hipótese dos autos do art. 81º do TCE e art. 3º do Regulamento CE 1400/2002, de 31 de Julho, requer-se a Vexas. o reenvio prejudicial para o Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias com vista à interpretação do art. 81º do TCE (actual art. 101º do TFUE), bem como da aplicação concreta dos arts 1º, 2º e 3º do Regulamento CE 1400/2002, de modo a apurar-se, entre o mais, se :

a) Um contrato de concessão comercial celebrado no âmbito de uma rede de distribuição oficial que cobre todo o território português e por via do qual o concessionário actuava em nome próprio e por sua conta e risco, adquirindo previamente os produtos e sendo da sua responsabilidade exclusiva a contratação de instalações, equipamentos, viaturas, pessoal, etc. é considerado para efeitos do direito da concorrência um contrato de agência "não genuíno" e, nessa medida, se poderá estar abrangido pela proibição do nº 1 do art. 81º do TCE (actual art. 101º do TFUE);

b) Atenta a exigência do Regulamento CE 1400/2002, de 31.7.2002, de que a duração máxima dos contratos de concessão comercial no sector automóvel, com termo certo, seja de cinco anos, é válido um contrato celebrado por tempo indeterminado pelo prazo de dois anos?

c) O sentido e o alcance do art. 39 do Regulamento é o estabelecimento de uma duração mínima de cinco anos para todos os contratos, quer a termo certo quer celebrados por tempo

indeterminado?

- Dos lucros cessantes

26ª- Dos factos provados e do rigoroso entendimento do sentido e alcance do art. 3º do Regulamento resulta a aplicabilidade imperativa do prazo de 5 anos ao contrato resolvido pelas Rés e celebrado em 1.10.2003, pelo que as Rés não tinham qualquer base legal ou contratual para lhe pôr termo antes de 01.10.2008.

27ª- Dos factos provados, designadamente, dos que vão destacados nas páginas 37 a 41, supra, resulta que até à véspera da resolução do contrato, entre 2000 e 2003, a A./Recorrente realizou investimentos de vulto, do valor de € 1.138.743,67, cuja amortização duraria 12 a 15 anos, o que tudo era do conhecimento das Rés, investimentos esses exigidos e apoiados por estas. (Resposta aos quesitos 28º, 70º, 71 º, etc. da B.I.)

28ª- Se a A., em virtude da celebração do contrato, realizou investimentos de vulto confiou, por certo, numa vigência negocial suficientemente prolongada que lhe permitisse obter as amortizações correspondentes aos valores adiantados.

29ª- E toda essa confiança foi criada pelas próprias Rés!

30ª- Ora, com a resolução operada pelas Rés toda esta confiança foi gravemente atingida.

31ª- Quando a A./Recorrente concluiu os investimentos concertados com as Rés, note-se, e se preparava para inaugurar as novas instalações foi surpreendida com a extinção da concessão e volvidos cerca de 12 meses foi eliminada da rede oficial Toyota e substituída pela A. CC, detida a 100% pelas Rés!

32ª- A partir de 24.09.2004 (data da comunicação da resolução), isto é, um ano antes da data (31.10.2005) indicada na própria carta de resolução para a cessação do contrato, as Rés passaram, assim, a promover e a vender directamente os produtos objecto do contrato nos concelhos que haviam confiado à A./Recorrente.

33ª- De um dia para o outro, as Rés não só se apoderaram das receitas que a A. gerava nessa data, da ordem dos € 3.500.000,00, correspondente a 79% do volume global de negócios da A., como ainda lhe inviabilizaram a amortização dos investimentos, do valor global de € 1.138,743,67, nunca é demais recordar.

34ª- Andou, pois, muito bem a douda Sentença de 1ª Instância quando corajosamente^[1] concluiu que o que objectivamente se verificou foi um grave abuso de dependência económica perpetrado pelas Rés.

35ª- Na verdade, dos factos provados e da longa duração da concessão, resulta também evidente que da subsistência do contrato dependia praticamente toda a actividade social a A./Recorrente.

36ª- Dos factos provados, nomeadamente que a A. satisfazia os padrões exigidos pela Toyota, em termos de instalações, organização e equipamento; que a maioria dos concessionários foram integrados em 01.10.2003 na rede Toyota e que existiam distribuidores que não só não cumpriam os objectivos como não possuíam instalações, equipamento e pessoal de acordo com os requisitos exigidos pela Toyota (alínea W) da Matéria Assente e resposta aos quesitos 81.º, 83.º e 84.º da B.I.) e apesar disso as Rés não resolveram ou denunciaram os contratos de concessão que mantêm com eles (resposta ao quesito 872 da B.I.), apenas se pode concluir que fazia todo o sentido que a A. tivesse continuado com a concessão Toyota, pelo menos até poder recuperar os investimentos realizados.

37ª- Onde, sempre as Rés podiam ter minimizado os malefícios sofridos pela A..

Mas o que é verdade é que as Rés, mesmo sabendo que a A. dependia delas, acabou por se alhear do destino desta parceira comercial de muitos anos. E de uma forma gravemente desleal, eliminou-a da rede Toyota de modo a podê-la substituir pela sua Auto CC e a poder ficar-lhe com a clientela angariada ao longo de 15 anos e com as receitas!

38ª- Servindo-se dos valores a que chegaram os Srs. Peritos na resposta ao quesito 16º do relatório de peritagem (págs. 1013 a 1022 dos autos) e da própria resposta ao quesito 108º da BI, atendendo ao facto de a A./Recorrente gerar anualmente receitas entre (€ 5.000.000,00 a € 6.000.000,00) e porque tinha a sua actividade concentrada no negócio de revenda Toyota, afigura-se da mais elementar justiça a atribuição de uma indemnização de € 436.762,35, a título de lucros cessantes, reclamada no art.º 274º da p. i ..

39ª- Posterior àquele relatório existe outro datado de 4.12.2009, com esclarecimentos úteis e necessários relativamente aos quesitos 2º, 4º e 5º. A este último os Srs. Peritos prestaram o esclarecimento seguinte: " relativamente ao segundo parágrafo confirmamos que as viaturas referidas (revendidas) são, na sua totalidade da marca Toyota". Ou seja, a A. nunca revendeu veículos concorrentes. Foi, pois, uma parceira de negócios leal e empenhada.

40ª- O art.º 564.º do C.Civil prevê:

« 1. O dever de indemnizar compreende não só o prejuízo causado, como os benefícios que o lesado deixou de obter em consequência da lesão.

2. na fixação da indemnização pode o Tribunal atender aos danos futuros, desde que sejam previsíveis; se não forem determináveis, a fixação da indemnização correspondente será remetida para decisão ulterior»

41ª- Por sua vez, o art.º 566º, n.º 3 prescreve:

« se não puder ser averiguado o valor exacto dos danos, o Tribunal julgará equitativamente dentro dos limites que tiver por provados »

"... a fixação de uma indemnização por danos futuros tem que ser computada com certa ponderação e atendendo a ocorrências incertas como são sempre as que se prendem com análises futurológicas (Ac. STJ de 11.01.2007) citado no douto Ac. da Relação de Lisboa de 11.01.2011.

- Da indemnização de clientela

42ª- A consideração, por si só, do lucro líquido não se harmoniza com a natureza jurídica da indemnização de clientela.

43ª- O lucro líquido está talhado para a obrigação de reparar o dano patrimonial nos termos gerais e não para "compensar" o concessionário dos benefícios que a outra parte continuará a auferir e que se devem, no essencial, à actividade do ex-concessionário.

44ª- De acordo com o critério do lucro líquido uma concessão com muitos anos de duração mas em que nos últimos cinco anos a sua exploração tivesse sido deficitária não teria direito à chamada indemnização ou compensação pela clientela angariada.

45ª- O critério mais justo e realista para fixar tal indemnização é aquele que parte do benefício líquido acrescido dos custos gerais fixos que o concessionário continuou a ter que suportar não obstante o fim da exploração da concessão (lucro semi-bruto).

46ª- Ora, quando a concessão corresponda à totalidade da actividade do concessionário, todos os custos que ele suporta e todos os benefícios que ele realiza, quer sejam líquidos ou brutos, são exclusivamente ligados à concessão.

47ª- No caso dos autos, está provado que apesar da extinção do contrato de concessão a A. continuou a suportar os salários, as indemnizações e sobretudo os investimentos respeitantes à aquisição e obras de adaptação das instalações que só serão amortizados integralmente em 2015 e 2018, se resistir até lá ...

48ª- O concessionário ao contrário do agente, é obrigado a investir em pesadas infra-estruturas empresariais, pelo que, em certos casos e por argumento de maioria de razão, faz mais sentido atribuir-lhe a chamada compensação pela clientela angariada, que de futuro passará a beneficiar o principal.

49ª- De acordo com os factos provados a "indemnização de clientela" só será equitativa se for fixada no valor correspondente ao montante máximo do lucro médio anual com o qual a A. fazia

face a todos os custos e ao seu próprio lucro, o qual foi de € 156.482,66.

- Da indemnização por danos à imagem e credibilidade empresarial da A.

50ª- Os factos provados constantes das respostas aos artigos 112º a 119º aliados à forma gravemente desleal, discriminatória e arbitrária com que as Rés trataram a Autora justifica a fixação da indemnização por danos trazidos à imagem e credibilidade empresarial da Autora no montante reclamado de € 100.000,00.

51ª- Esta indemnização no citado Ac. da Relação de Lisboa subiu a € 200.000,00, valor que as doudas instâncias consideraram como adequado para a aí Autora recuperar a sua reputação, apesar da mesma, ao contrário da aqui Autora, após a cessação do contrato ter obtido a distribuição de uma nova marca de veículos.

Pedindo o provimento do recurso, com a fixação da indemnização pela resolução injusta, arbitrária e abusiva do contrato em € 436 762,39, a título de lucros cessantes; a indemnização de clientela no valor de € 156.482,66, e a indemnização pelos danos causados à imagem e credibilidade empresarial da A./Recorrente no valor de € 100.000,00.

E que, no caso de surgirem fundadas dúvidas na aplicação à hipótese dos autos do art. 81º do TCE e art. 3º do Regulamento CE 1400/2002, de 31 de Julho, requer o reenvio prejudicial para o Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias com vista à interpretação do art. 81º do TCE (actual art. 101º do TFUE), bem como da aplicação concreta dos arts 1º, 2º e 3º do Regulamento CE 1400/2002, ao abrigo do art. 234º do Regulamento, de modo a apurar-se, entre o mais, se:

a) Um contrato de concessão comercial celebrado no âmbito de uma rede de distribuição oficial que cobre todo o território português e por via do qual o concessionário actuava em nome próprio e por sua conta e risco, adquirindo previamente os produtos e sendo da sua responsabilidade exclusiva a contratação de instalações, equipamentos, viaturas, pessoal, etc. é considerado para efeitos do direito da concorrência um contrato de agência "não genuíno" e, nessa medida, se poderá estar abrangido pela proibição do nº 1 do art. 81.º do TCE (actual art. 101.º do TFUE);

b) Atenta a exigência do Regulamento CE 1400/2002, de 31.7.2002, de que a duração máxima dos contratos de concessão comercial no sector automóvel, com termo certo, seja de cinco anos, é válido um contrato celebrado por tempo indeterminado pelo prazo de dois anos?

c) O sentido e o alcance do art. 3º do Regulamento é o estabelecimento de uma duração mínima de cinco anos para todos os contratos, quer a termo certo quer celebrados por tempo indeterminado?

Formulando **as rés**, por seu turno, também na sua alegação, as seguintes **conclusões**:

1ª- O presente recurso vem interposto do doudo Acórdão proferido pelo Tribunal da Relação do Porto, na parte em que negou provimento ao recurso subordinado proposto pelas ora recorrentes e julgou parcialmente procedente o recurso da ora recorrida;

2ª- Atenta toda a prova produzida, quer documental, quer testemunhal, em sede de audiência de discussão e julgamento, deveria ter sido proferida decisão diversa;

3ª- Na douda sentença proferida pelo Tribunal de primeira instância foram as ora recorrentes condenadas, solidariamente, a pagar à ora recorrida:

"a) uma indemnização de clientela de € 10.953,79;

b) uma indemnização, pela resolução sem justa causa do contrato celebrado em 01.10.2003, no valor total de € 51.462,16, correspondente ao somatório de € 21.907,58 (danos indirectos resultantes de abuso de dependência económica), € 4.554,58 (indemnização a trabalhadores) e € 25.000,00 (danos morais relativos à imagem da Autora)."

4ª- O doudo Acórdão do Tribunal a quo decidiu:

"Pelo exposto, acordam os juízes desta Relação em julgar improcedente a apelação interposta pelas Rés e parcialmente procedente a apelação interposta pela Autora, em função do que elevam para € 50.000 (cinquenta mil euros) o montante fixado pela primeira instância a título de

indemnização de clientela. No mais, confirmam a sentença recorrida."

DA INDEMNIZAÇÃO POR DANOS INDIRETOS RESULTANTES DE ABUSO DE DEPENDÊNCIA ECONÓMICA

5ª- Quanto à indemnização atribuída à recorrida por danos indirectos resultantes de abuso de dependência económica foi violado o disposto no artigo 7.º da Lei nº 18/2003, de 11 de Junho, e o número dois do artigo 342.º do Código Civil.

6ª- A interpretação que foi feita do artigo 7.º da Lei nº 18/2003 pelo Tribunal de primeira instância, e mantida pelo Tribunal *a quo* é contrária aos factos que ficaram provados constantes dos quesitos 130.º e 131.º da base instrutória, e à sua fundamentação: "Que a Autora sempre soube que aquele contrato terminaria em 2005, resulta claro do mesmo e do acordo que o completou, sendo que nem foi alegado nem ninguém referiu que os mesmos tivessem sido forjados; o que do conjunto dos depoimentos resultou claro para nós foi que, tendo em vista as pretensões da Autora e os investimentos recentes por ela feitos, foi intenção das partes encontrar uma solução possível dentro das orientações da Toyota e que acautelasse a situação da Autora, tendo para o efeito encetado as negociações; para acautelar a manutenção da actividade da Autora no período dos 2 anos, tempo para negociar e encontrar soluções é que se efectuou o contrato; qualquer solução encontrada (das referidas pelas testemunhas e elencadas no acordo), sempre teria de passar pela outorga de novo contrato e de nova base de relacionamento, pelo que a Autora não podia deixar de saber que aquele contrato em particular cessaria em 2005."

7ª- Não houve uma ruptura injustificada de qualquer contrato, nem do que havia sido celebrado em 1991 (que operou *ope legis*), nem do que foi celebrado em 2003, dado que a recorrida sabia e não podia desconhecer que esse contrato teria uma duração de apenas dois anos.

8ª- Durante dois anos foram desenvolvidas negociações entre as recorrentes e a recorrida, para se encontrar uma solução contratual possível para as partes, o que não aconteceu, sendo que este lapso temporal foi também suficiente para a recorrida encetar negociações com outros parceiros comerciais.

9ª- Nunca as recorrentes exploraram abusivamente do estado de dependência económica da recorrida, quer porque este estado de dependência não existia, quer porque tentaram encontrar soluções em conjunto com a recorrida, conforme consta da prova produzida em primeira instância.

10ª- De acordo com o número dois do artigo 342.º do Código Civil incumbia à recorrida o ónus da prova da ocorrência dos pressupostos da existência de uma situação de abuso de dependência económica, sendo que esta não o fez, como se pode constatar dos factos considerados provados em primeira instância.

11ª- Não foi alegado, nem provado pela recorrida que as recorrentes tenham actuado em abuso de dependência económica da recorrida, nomeadamente por não dispor de alternativa equivalente, quando a recorrida continua a laborar no mesmo sector de actividade, representando outras marcas.

12ª- As notas essenciais desta figura são i) o abuso de dependência apenas se pode verificar numa relação vertical entre duas empresas; ii) a empresa "vítima" tem que se encontrar num estado de dependência económica da empresa "dominante", atendendo à inexistência de alternativas equivalentes. Considera-se que a empresa "vítima" não dispõe de alternativa equivalente quando o fornecimento do bem ou serviço em causa for assegurado por um número restrito de empresas e a empresa "vítima" não puder obter idênticas condições por parte de outros parceiros comerciais num prazo razoável; iii) a empresa dominante tem que ter adoptado comportamentos em relação à empresa "vítima" que, no âmbito daquela relação de dependência, sejam considerados abusivos. A lei exemplifica alguns desses possíveis comportamentos abusivos: recusa de fornecimento, corte abrupto de relações comerciais, tendo em conta as relações comerciais anteriores ou os usos do ramo de actividade económica, entre outros; e, finalmente, como já se referiu, iv) a exploração abusiva da situação de dependência económica tem de ser susceptível de afectar o funcionamento do mercado ou a estrutura da concorrência.

13ª- Do que ficou provado em sede de primeira instância, não houve um corte abrupto das

relações comerciais, porque as recorrentes encetaram negociações com a recorrida tendentes a manter as suas relações comerciais, o que não aconteceu, ao abrigo da liberdade contratual.

14ª- Assim, as recorrentes não exploraram abusivamente de qualquer ascendência sobre a recorrida, no âmbito das relações que mantinham, de forma a afectar o funcionamento do mercado ou a estrutura da concorrência.

15ª- Consequentemente, não se encontram provados quaisquer danos indirectos resultantes de uma conduta abusiva das recorrentes, porque tal conduta não existiu, sendo que, porque não se encontram preenchidos os requisitos da responsabilidade civil contratual, não existe fundamento para a atribuição de qualquer indemnização com fundamento no artigo 7º da Lei nº 18/2003, de 11 de Junho.

16. Pelo que deve ser revogado o douto Acórdão recorrido, na parte em que sustentou a decisão de condenação das recorrentes no pagamento de uma indemnização no valor 25.000,00€ por danos indirectos resultantes de abuso de dependência económica.

DA INDEMNIZAÇÃO DE CLIENTELA

17ª- O Tribunal *a quo* violou claramente as normas do artigo 10º do Código Civil e do artigo 34º do Decreto-Lei nº 178/86, de 3 de Julho.

18ª- Quanto à indemnização de clientela o douto Acórdão do Tribunal *a quo* decidiu:

"É analogicamente aplicável ao cálculo da indemnização o disposto no art. 34º do DL. 178/86, de 3.7 - "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 atender-se-á à média do período em que esteve em vigor".

19ª- Com o devido respeito, foi sem qualquer fundamentação que o Tribunal *a quo* alterou o valor da indemnização de clientela atribuído à recorrida, como se pode retirar do próprio texto do acórdão: "No caso vertente tudo visto e ponderado, afigura-se-nos que é equitativo fixar o valor de "indemnização de clientela" em € 50.000,00, acima do estabelecido na 1ª instância, ainda que distante do valor propugnado pela recorrente".

20ª- O que está em causa é a aplicação e interpretação do artigo 34º do Decreto-Lei 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."

21ª- O contrato que vigorou entre as recorrentes e a recorrida entre 1.10.2003 e 30.09.2005 não foi nem um contrato de agência, nem um contrato de concessão, como se retira dos factos considerados provados, em sede de primeira instância, e que constam dos quesitos 120º a 132º da base instrutória.

22. Tais factos foram considerados provados pelo depoimento das testemunhas DD, EE, FF e GG, que demonstraram que para acautelar a actividade da Autora no período dos dois anos (1.10.2003 a 30.09.2005), tempo necessário para negociar e encontrar soluções, foi celebrado o dito contrato e acordo que do mesmo faz parte integrante.

23ª- Ficou provado que o contrato que vinculou a 1ª recorrente e a recorrida foi um contrato "*sui generis*", atípico, que não poderá ser classificado como de concessão, e muito menos de agência. Foi um contrato celebrado no interesse da recorrida, para acautelar os possíveis interesses que esta tivesse em manter relações contratuais com a 1ª recorrente.

24ª- Também de acordo com a fundamentação da primeira instância ao considerar como provados os factos constantes dos quesitos 120º a 132º da base instrutória, ficou provado que o contrato que vinculou a 1ª recorrente e a recorrida não pode ser classificado como contrato de agência ou de concessão.

25ª- Pelo que, de acordo com o artigo 10º do Código Civil, não se pode proceder a uma aplicação analógica do Decreto-Lei nº 178/86, de 3 de Julho.

26ª- Faltam os elementos essenciais no contrato celebrado entre a 1ª recorrente e a recorrida para que o mesmo seja considerado como contrato de concessão, e para que, com esse fundamento, lhe fossem aplicadas analogicamente as normas que regulam o contrato de agência, nomeadamente no que se refere à indemnização de clientela, como é exemplo:

a) As partes sabiam que este contrato não tinha um carácter duradouro. Estava assente que este contrato teria a duração de apenas dois anos, sendo que este período tinha por objectivo que as partes definissem o futuro das relações contratuais que as iriam vincular em definitivo, caso tal fosse possível, sendo que não foi celebrado qualquer contrato entre as partes após 30.09.2005.

b) Não estava assente que as partes se vinculavam a obrigações de futuramente celebrarem sucessivos contratos de compra e venda, já que havia um período definido de duração do referido contrato, que é curto face ao que comumente se estabelece para os contratos de concessão.

c) A recorrida não orientou a sua actividade em função de um típico contrato de concessão, dado que o contrato em causa apenas pretendia salvaguardar o vazio contratual, e para tentar auxiliar a recorrida, que não mais poderia ser agente.

27ª- De acordo com o número dois do artigo 100 do Código Civil: "Há analogia sempre que no caso omissio procedam as razões justificativas da regulamentação do caso previsto na lei."

28ª- De acordo com o número um do artigo 1.º do DL 178/86:

"Agência é o contrato pelo qual uma das partes se obriga a promover por conta da outra a celebração de contratos, de modo autónomo e estável e mediante retribuição, podendo ser-lhe atribuída certa zona ou determinado círculo de clientes."

29ª- As razões justificativas primeiras da celebração do contrato de 1.10.2003 não são a promoção de um qualquer produto dentro de determinada zona geográfica, as partes concordaram, e ficou provado em sede de primeira instância que, a sua pretensão, aquando da celebração do contrato, foi auxiliar a recorrida, tentando durante o período de dois anos encontrar uma solução para a situação da recorrida, que já não mais podia assumir a figura de agente por imposição da lei.

30ª- A analogia não se determina pela simetria formal das situações, mas sim pela identidade substancial dos fundamentos da estatuição: verifica-se quando concorrem no caso omissio - isto é, que, reclamando, a todas as luzes, a tutela do direito, todavia se não mostra objecto de regulamentação legal - as razões determinantes do regime legal aplicável ao caso que a lei previu e regulou - esse, por consequência, devendo ser o regime do caso não previsto ou não regulado.

31ª- Não existe qualquer identidade substancial dos fundamentos da estatuição do Dec-Lei nº 178/86, e os que estão subjacentes ao contrato celebrado entre as partes em 1/10/2003, que permita a aplicação analógica daquele regime jurídico a este contrato.

32ª- Mesmo que se entenda que deve ser aplicado analogicamente o regime legal do Dec-Lei nº 178/86 ao contrato celebrado em 2003, entre a 1ª Recorrente e a Recorrida, o que apenas hipoteticamente se admite, nunca serão de atribuir a título de indemnização os valores determinados na 1ª instância e no Tribunal *a quo*.

33ª- O artigo 34º do Dec-Lei nº 178/86 estabelece: "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."

34ª- A anterior redacção deste mesmo preceito legal era: "A indemnização referida no artigo anterior é calculada em termos equitativos e deve ser exigida nos três meses posteriores à cessação do contrato".

35ª- Antes da alteração introduzida pelo Decreto-Lei nº 118/93, de 13 de Abril, a indemnização de clientela era calculada unicamente com base no critério da equidade, mas com esta alteração legislativa foi estabelecido um limite, que não foi respeitado nas decisões dos Tribunal

recorridos, que é o da indemnização não poder exceder um valor equivalente a uma indemnização anual, calculada a partir da média anual das remunerações recebidas pelo agente durante os últimos cinco anos ou pelo tempo que o contrato tiver durado, se for inferior aos cinco anos.

36ª- De acordo com Menezes Cordeiro, in Manual de Direito Comercial, vol. I, 2001, Almedina, pág. 508: “A indemnização de clientela deve ser calculada equitativamente - art. 34º. Este preceito introduziu, porém, um limite máximo: ele não pode exceder uma retribuição anual, calculada nos termos médios aí referidos. Prevaleceu, desta feita, uma preocupação de não esmagar o principal ainda que, eventualmente à custa de alguma injustiça.”

37ª- Segundo Joana Vasconcelos, in Cessação do contrato de agência e indemnização de clientela - algumas questões suscitadas pela jurisprudência relativa ao Dec. Lei nº 178/86, em Direito e Justiça, vol. XVI, tomo I, págs. 243 e segs., com menção às orientações dominantes na Alemanha e em Espanha acerca da mesma questão, a equidade desempenha uma função essencialmente racionalizadora que conduz à redução do quantum indemnizatório que resultaria da aplicação dos demais requisitos.

38ª- Tendo a indemnização no duto acórdão recorrido sido fixada de acordo apenas com o critério da equidade, violou, flagrantemente, a lei.

39ª- Quanto ao cálculo da indemnização, a recorrida apenas conseguiu fazer prova em primeira instância das margens médias brutas de comercialização, sendo que respeitando a jurisprudência dos Tribunais, a indemnização é calculada com base no lucro líquido (Cfr. Acs. do STJ, de 17 de Maio de 2012, 15 de Novembro de 2007, 13 de Setembro de 2007 e de 23 de Novembro de 2006, in www.dgsi.pt).

40ª- No sector automóvel a margem de lucro líquida, de acordo com os critérios dos usos e experiência, é fixada em 7%, conforme resulta da sentença proferida pelo Tribunal da primeira instância, e se pode colher, a título meramente exemplificativo, dos acórdãos do Supremo Tribunal de Justiça de 17 de Maio de 2012, 12 de Maio de 2011, in www.dgsi.pt.

41ª- Considerando o que ficou provado nos quesitos 50º e 51º da base instrutória, podemos calcular, para o período de vigência do contrato, entre 1/10/2003 e 30/09/2005 uma margem bruta de comercialização de 301.763,59€ (trezentos e um euros e setecentos e sessenta e três euros e cinquenta e nove cêntimos):

a. Quanto ao período compreendido entre 1/10/2003 e 31/12/2003, considera-se o valor de 30.138,32€ (trinta mil cento e trinta e oito euros e trinta e dois cêntimos);

b. Quanto ao ano de 2004 considera-se o valor de 142.915,34 (cento e quarenta e dois mil novecentos e quinze euros e trinta e quatro cêntimos);

c. Quanto ao período compreendido entre 1/01/2005 e 30/09/2005, considera-se o valor de 128.709,94€ (cento e vinte e oito mil setecentos e nove euros e noventa e quatro cêntimos).

42ª- A média da margem bruta durante o período de vigência do contrato corresponde portanto a 150.881,80€ (cento e cinquenta mil oitocentos e oitenta e um euros e oitenta cêntimos).

43ª- A média anual das remunerações, calculada já de acordo com a margem de lucro líquida, permite apurar uma indemnização de clientela de valor nunca superior a 10.561,73€ (dez mil quinhentos e sessenta e um euros e setenta e três cêntimos).

44ª- Sempre sem conceder que, tal como supra se deixou referido, não deve considerar-se o contrato celebrado entre a 1ª recorrente e a recorrida como contrato de concessão, e portanto não dando direito a qualquer indemnização de clientela, nunca deverá tal indemnização ser superior ao valor de 10.561,73€ (dez mil quinhentos e sessenta e um euros e setenta e três cêntimos), sob pena de violação dos critérios estabelecidos na norma legal do artigo 34º do Dec.-Lei nº 178/86, sendo de revogar a decisão recorrida quanto à indemnização de clientela na parte excedente, ou seja, em 39.438,27€ (50.000,00€ - 10.561,73€).

QUANTO À INDEMNIZAÇÃO POR DANOS MORAIS RELATIVOS À IMAGEM DA RECORRIDA

45ª- O Tribunal a quo ao decidir manter a decisão da primeira instância, atribuindo à recorrida uma indemnização por danos morais relativos à imagem da recorrida, no valor de € 25.000,00, violou as disposições legais dos artigos 483º, 484º e 496º do Código Civil.

46ª- Estamos, perante uma indemnização a atribuir com fundamento no artigo 484º do Código Civil: "Quem afirmar ou difundir um facto capaz de prejudicar o crédito ou o bom nome de qualquer pessoa, singular ou colectiva, responde pelos danos causados.", e por isso está subordinada ao princípio geral do artigo 483º do Código Civil.

47ª- Não se encontram preenchidos, desde logo, dois requisitos:

- a ilicitude, dado que a Recorrida sabia que o contrato cessaria os seus efeitos em 30/09/2005, e este é um facto provado, tal como já se referiu supra exaustivamente;
- o dolo ou mera culpa das Recorridas na sua actuação.

48ª- No que se refere aos danos, de acordo com uma corrente jurisprudencial os prejuízos estritamente morais implicados na ofensa do bom nome e reputação apenas calham aos indivíduos e às pessoas morais, para os quais a dimensão ética é importante, independentemente do dinheiro que poderá valer, não às sociedades comerciais, pois a estas o bom nome e a reputação apenas interessam na justa medida da vantagem económica que deles podem tirar, apenas podendo produzir a ofensa do crédito e do bom nome, para as sociedades comerciais, quando muito, um dano patrimonial indirecto, isto é, o reflexo negativo que, na respectiva potencialidade de lucro, opera aquela ofensa. (Conforme Acórdãos do STJ de 30 de Setembro de 1997, 25 de Novembro de 1997, 25 de Março de 2003 e de 15 de Dezembro de 2011, e Acórdão da Relação de Lisboa de 20 de Novembro de 2008).

49ª- A recorrida não logrou provar que tenha sido afectada na sua capacidade de vendas ou de produzir lucros em montante equivalente a € 25.000,00, não conseguindo provar a existência de danos, pelo que não se encontra preenchido outro elemento essencial para que lhe pudesse ser atribuída indemnização com este fundamento.

50ª- Pelo que deve ser revogado o acórdão recorrido na parte em que condenou as recorrentes no pagamento desta indemnização, por ter violado as normas legais dos artigos 483º, 484º e 496º do Código Civil.

Apresentou a também recorrida autora a sua contra-alegação, pugnando pela manutenção do acórdão recorrido, com excepção do quantum indemnizatório, que deverá ser ampliado no sentido propugnado na sua revista.

Também as rés recorridas contra-alegaram, pedindo o improvimento da revista da autora e que seja negado o pedido de reenvio extra-judicial para o Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias.

Corridos os vistos legais, cumpre, agora, apreciar e decidir.

*

Vem dado como **PROVADO:**

Em virtude da celebração do contrato junto aos autos a fls. 76 e seguintes cujo teor aqui se dá por reproduzido para todos os legais efeitos, a Autora foi agente para a compra, revenda e prestação de serviços de assistência técnica a produtos TOYOTA, entre os quais se incluem veículos a motor novos da marca TOYOTA, na área dos concelhos de Amarante, Marco de Canaveses, Castelo de Paiva, Baião, Cinfães, Resende e Lixa, entre 1 de Julho de 1991 até 30 de Setembro de 2003. [alínea A) - da matéria assente]

E, desde 1.10.2003 até 1.10.2005, ao abrigo do contrato escrito junto aos autos a fls. 79 e seguintes e acordo de fls. 110 e seguintes, cujos teores aqui se dão por reproduzido para todos os legais efeitos, desenvolveu a actividade de compra e revenda de veículos a motor novos da marca TOYOTA, a partir dos seus estabelecimentos comerciais autorizados TOYOTA sedeados em Amarante, Marco de Canaveses e Lixa. [alínea B) -da matéria assente]

A primeira Ré comunicou à Autora a resolução desses contratos por cartas datadas de 25 de Setembro de 2002 e 24 de Setembro de 2004 juntas aos autos a fls. 106 e segs. e 224 e segs, respectivamente, do seguinte teor:

"Exmos. Senhores,

Em 1 de Julho de 1991, subscrevemos um contrato, nos termos do qual a V/ empresa foi por nós nomeada "Agente" de produtos TOYOTA.

Tal contrato foi possível de celebrar dado que a n/ empresa, por sua vez, outorgou c/ a BB - Indústrias Metalúrgicas e Veículos de Transporte, S A. (doravante, BB) um outro, nos termos do qual foi nomeada concessionária dos mesmos produtos TOYOTA, e, para além disso, permitiu-nos a subscrição do referido contrato c/ V. Exas.

Sucedo, porém, que por força da publicação do Regulamento (CE) n.º 1400/2002 da Comissão, de 31 de Julho de 2002, que veio substituir o Regulamento (CE) n.º 1475/95 da Comissão, de 28 de Junho de 1995, a BB comunicou-nos, em resumo, o seguinte:

- por razões de ordem legal, as quais, embora alheios, todos temos de cumprir, a partir de 1 de Outubro de 2003, inclusive, o contrato de concessão que com ela celebrámos não pode manter-se, isto porque, naquela data, unicamente podem estar em vigor, e, por isso, apenas serão legais, os contratos que obedeçam ao novo Regulamento (CE) n.º 1400/2002, o qual veio alterar de forma significativa as regras aplicáveis ao Sector automóvel;

- na referida data somos deparados com um novo e diferente regime jurídico a que temos de obedecer, sendo que a isso acrescem as exigências da TOYOTA, também novas e diferentes, o que obriga a BB a ter de proceder à reorganização total da s/ rede de distribuição TOYOTA, ou seja, da sua rede de concessionários, entre os quais se inclui a n/ empresa;

- daí que o BB nos tenha notificado de que denunciava o contrato de concessão que conosco celebrou, pelo que o mesmo deixará de produzir quaisquer efeitos, a partir do dia 1 de Outubro de 2003, inclusive.

A nomeação da V/ empresa como "Agente" de produtos TOYOTA apenas foi possível e decorreu da existência do mencionado contrato de concessão que subscrevemos c/ BB.

Ora, a cessação deste n/ contrato de concessão, determina obrigatoria e consequentemente, a cessação do contrato de "Agente" que firmámos c/ a V/ empresa.

Assim, pela presente notificamos V. Exas. que, ao abrigo e nos termos do disposto no art. 2º, vimos denunciar o contrato de "Agente" que, em 1 de Julho de 1991, subscrevemos c/ a V/ empresa, pelo que o mesmo deixará de produzir quaisquer efeitos, a partir do dia 1 de Outubro de 2003, inclusive.

Sem outro assunto apresentamos os n/ melhores cumprimentos.

De V. Exas.

Atentamente"

"Ex.mo(a) Sr.(a),

Vimos por este meio comunicar a V.Exas. a resolução do contrato que convosco celebrámos em 1 de Outubro de 2003 e através do qual vos nomeámos um Agente para a revenda de veículos Toyota.

Esta resolução é feita com base na cláusula vigésima primeira n.º 2 do referido contrato, ou seja, pela necessidade de procedermos à reorganização da nossa rede de Agentes.

Com efeito, a celebração do contrato em causa assumiu carácter excepcional e assentou no pressuposto e, por conseguinte, no conhecimento por ambas as nossas organizações, de que a partir de 1 de Outubro de 2005 inclusive, poderia vir a ocorrer a reorganização total ou parcial da rede de distribuição dos produtos Toyota em Portugal, deixando de ser possível a figura do Agente. E que, por esse mesmo motivo, assistir-nos-ia o direito de resolver o presente contrato, o qual vimos por este meio exercer.

Pelo que acima fica dito, o Contrato em vigor cessará todos os seus efeitos em 1 de Outubro de 2005.

Antecipadamente gratos pela boa atenção que V. Exas. irão dar ao assunto acima apresentado, subscrevemo-nos,

De V. Exas.

Atentamente

A Administração" [alínea C) - da matéria assente]

A 1ª Ré, foi até 30.9.2003 concessionário para a compra e revenda de produtos TOYOTA, entre os quais se incluem veículos novos da marca TOYOTA, na área do distrito do Porto, [alínea D) -da matéria assente]

Desde o ano de 2002, que a 1º Ré vem sendo a empresa do Grupo BB que aglutina o retalho automóvel, possuindo pelo menos 35 estabelecimentos comerciais autorizados TOYOTA espalhados pelo país, nomeadamente, em Viana do Castelo, Braga, Guimarães, Porto, Vila Nova de Gaia, Maia, Leça de Palmeira, Gondomar, Santo Tirso, Penafiel, Espinho, Aveiro, Ovar, Leiria, Santarém, Tomar, Caldas da Rainha, Óbidos, Peniche, Viseu, Castelo Branco, Portalegre, Évora, Beja, Setúbal, Lisboa, Almada, Montijo, Barreiro, Faro e **Portimão**, [alínea E) - da matéria assente]

A 2- Ré, dedica-se, há mais de 30 anos, à importação e distribuição em Portugal dos veículos automóveis, peças e acessórios das marcas TOYOTA e **LEXUS**, [alínea F) - da matéria assente]

As duas Rés integram o Grupo BB cuja actividade principal está centrada no sector automóvel, sendo que, a 2º Ré domina a 1º Ré, uma vez que possui acções desta correspondentes a 46,3056% do respectivo capital social e, através da "HH SGPS, S.A.", detém acções correspondentes a 45,7978% **desse capital**, [alínea G) -da matéria assente]

Os restantes 7,8966% são detidos pelo Sr. II e respectiva família, bem como pela Fundação BB, [alínea H) - da matéria assente]

Por outro lado, a 2- Ré detém a totalidade do capital da sub-holding que gira **sob a denominação de "HH-SGPS, S.A."**. [alínea I)-da matéria assente]

A administração da 1ª Ré é constituída pelo Sr. Eng.º JJ, a Sr.ª Dr.ª LL e a Sr.ª Dr. **MM**, [alínea J) - da matéria assente]

Que são, também, administradores da 2ª Ré. [alínea K)-da matéria assente]

Até 30.9.2003, em ordem a organizar a distribuição e comercialização da marca TOYOTA, a 2- Ré possuía uma estrutura de intermediação - REDE DE CONCESSIONÁRIOS E AGENTES - apta a fazer a colocação dessas marcas no **mercado de consumo**, [alínea L) -da matéria assente]

A partir de 1 de Outubro de 2003 e por força do Regulamento (CE) n.º 1400/2002 da Comissão, de 31 de Julho de 2002, esta rede passou a designar-se por "Rede de Distribuidores Autorizados", os quais passaram a desenvolver a sua actividade a partir de estabelecimentos comerciais autorizados TOYOTA, sem qualquer restrição territorial, isto é, o território contratual afecto a cada distribuidor autorizado passou a compreender todos os Estados-Membros da União Europeia, Liechtenstein, Noruega e Islândia, sendo que, a partir daquela data a 2º Ré comprometeu-se, perante a entidade responsável pela importação global dos veículos da marca TOYOTA para a Europa, a vender veículos novos através de um **"sistema de distribuição selectiva"**, [alínea M)-da matéria assente]

A partir daquela data deixaram, assim de existir em Portugal Agentes para a compra e revenda de veículos novos a motor da marca TOYOTA, [alínea N) - da matéria assente]

Em abstracto e por força da alteração referida em M), actualmente, podem coexistir três entidades distintas e autónomas a realizar a actividade que incumbia aos chamados "concessionários": uma para a venda de veículos - "Distribuidor autorizado de veículos da marca TOYOTA"; outra para a venda de peças - "Distribuidor Autorizado de peças TOYOTA"; e outra para a reparação e assistência - "Reparador Autorizado TOYOTA", [alínea O) - da matéria assente]

Em Setembro de 2004, as Rés "licenciaram" dois estabelecimentos comerciais autorizados TOYOTA, em Leça de Palmeira e na Maia, sendo que, o titular desses estabelecimentos é a firma "Auto CC - Comércio de Automóveis, S.A.", sociedade esta cujo capital social é detido em 50% pelas Rés, e o grupo BB possui três dos cinco administradores dessa sociedade, [alínea P) - da matéria assente]

Na sequência da celebração do contrato referido B) a Autora em 7.02.2002 e 21.02.2002, constituiu duas garantias bancárias "**on first demand**" a favor da 1ª Ré, destinadas a caucionar o pagamento dos fornecimentos de veículos, peças e acessórios, no valor global de € 750.000,00 (setecentos e cinquenta mil euros) e que vigoraram até à data referida em C), sem que alguma vez esta as tivesse executado, [alínea Q) - da matéria assente]

Por força dos contratos referidos em A) e B), a Ré facturou à Autora em viaturas novas; a) € 3.204.127,34 em 2000; b) € 3.442.282,17 em 2001; c) € 4.030.198,29 em 2002; d) € 3.260.511,96 em 2003; e) € 2.957.666,90 em 2004 e € 2.210.258,55 até Outubro de 2005. [alínea R)-da matéria assente]

A BB (Porto) enviou à Autora a carta junta aos autos a fls. 119 e 120 cujo teor aqui se dá por reproduzido para todos os legais efeitos e, onde além do mais dizia o seguinte:

"Exmo. Sr. NN,

Na sequência das conversações que temos mantido sobre este assunto, queremos confirmar que a extensão da área operacional da empresa abrangendo também agora os Concelhos de Marco de Canaveses, Baião, Cinfães e Castelo de Paiva, para além de Amarante e da Cidade da Lixa, tem subjacente o compromisso de redimensionamento e modernização das instalações da Sede da Empresa bem como a construção de instalações no Concelho do Marco. (...)" [alínea T) - da matéria assente]

A mesma BB (Porto) enviou à Autora a carta junta aos autos a fls. 121 e 122 cujo teor aqui se dá por reproduzido para todos os legais efeitos e, onde além do mais dizia o seguinte:

"Exmo. Sr. L...,

É com satisfação que verificamos que a Auto AA está a expandir os seus negócios, como consequência das medidas por nós (sublinhado nosso) e por vós oportunamente tomadas.

É certa a probabilidade das vendas virem a crescer grandemente num futuro muito próximo, em consequência nos novos modelos que estão a chegar a curtíssimo prazo, em áreas de fortes volumes de vendas e de tradição da marca. É ainda certo que os investimentos em curso nas áreas de vendas e pós-venda devidamente acompanhados pelos recursos humanos necessários à sua adequada exploração comercial, irão trazer acrescida dimensão aos negócios da empresa. Tudo isto foi planeado e está em concretização. (...)." [alínea U) - da matéria assente]

Na revista "TOYOTA NEWS" de Novembro de 2004 junta aos autos a fls. 123 seguintes, cujo teor aqui se dá por reproduzido para todos os legais efeitos, na e pág. 5 foi publicada, entre outras coisas a seguinte notícia:

"Sabia que Novo Concessionário Toyota Auto CC

A BB nomeou um novo concessionário Toyota, cujas principais áreas de responsabilidade são os concelhos de Maia, Matosinhos, Valongo, St. Tirso, Trofa (para o pólo da Maia) e Penafiel, Castelo de Paiva, Amarante, Felgueiras, Lousada, Marco de Canaveses, Paços de Ferreira, Baião, Resende, Paredes, Cinfães (para o pólo de Penafiel) - a Auto CC - Comércio de Automóveis, S.A.. A Auto CC inaugurou no dia 24 de Setembro umas instalações integradas, situadas em Leça de Palmeira, na Rua Óscar Silva, 2243, próximo da Exponor, possuindo aí uma área de Vendas e Pós-venda de aproximadamente 2000 m2. Esta empresa é detida em partes iguais pelo Grupo OO e pela BB - Comércio de Automóveis." [alínea V) - da matéria assente]

Tendo em consideração as características das zonas geográficas onde a A. tinha instalado os seus estabelecimentos comerciais autorizados TOYOTA, e o seu poder de penetração no mercado, a Autora quer à data da entrada em vigor do "novo Regulamento", quer posteriormente, em especial em 1.10.2005, satisfazia, como sempre satisfez, os requisitos ou padrões exigidos pela TOYOTA, em termos de instalações, organização e equipamento, [alínea W) -da matéria assente]

No que respeita às instalações de Amarante, a A. dispunha de estacionamento com área de cerca de 50

m2; área de exposição só para a marca TOYOTA de 120 m2; e ainda, local de entrega de viaturas novas só para a marca TOYOTA; nas instalações da Lixa dispunha de estacionamento com área de cerca de 300 m2; área de exposição só para a marca TOYOTA de 840 m2; e nas instalações de Marco de Canaveses dispunha de estacionamento com área de cerca de 900 m2; área de exposição só para a marca TOYOTA de 450 m2. [alínea X) -da matéria assente]

Os vendedores ao serviço da Autora participavam regularmente em cursos de formação e em ações de formação específica da marca TOYOTA, [alínea Y) - da matéria assente]

A Autora tinha permanentemente em exposição doze veículos novos da marca TOYOTA, em stand coberto, e uma dezena de veículos comerciais novos da marca TOYOTA, em parque aberto, [alínea Z) -da matéria assente]

Em todos os seus livros, documentos e formas de comunicação utilizava o símbolo ou logótipo "TOYOTA" em conformidade com as normas e recomendações das rés. [alínea AA) - da matéria assente]

A Autora enviou às Rés que as receberam as cartas juntas aos autos a fls. 129 a 131 e 133 a 135 cujo teor aqui se dá por reproduzido para todos os legais efeitos, [alínea BB) - da matéria assente]

Após a comunicação referida em C) a 1ª Ré forneceu à A. cinco veículos semi-novos da marca TOYOTA, no valor global de € 87.686,97. [alínea com) - da matéria assente]

A 1ª Ré emitiu em 30.11.2005, 30.12.2005, 13.01.2006, 17.01.2006 e 22.02.2006, as facturas n.ºs 1010, 1047, 1062, 1070 e 1101, respectivamente, [alínea DD) - da matéria assente]

A A. revendeu os referidos veículos semi-novos a clientes seus, e que são os seguintes:

- -..., Construções, Lda., sociedade por quotas, com sede ..., no dia 15.11.2005;
- -...-Construções, Lda., sociedade por quotas, com sede em ..., no dia 31.01.2006;
- -...-Construções, S.A., sociedade anónima, com sede no ..., no dia 18.11.2005;
- -...-Construção Carpintaria, Lda., sociedade por quotas, com sede na ..., no dia 21.12.2005;
- -M...E...A...C...G..., residente na Rua ..., no dia 15.12.2005. [alínea EE) - da matéria assente]

Tendo deles já recebido o respectivo preço da revenda.[alínea ff) - da matéria assente]

A 1ª Ré já procedeu ao averbamento da propriedade desses veículos a favor dos compradores finais, [alínea GG) -da matéria assente]

Do valor referido em CC), a Autora pagou à 1ª Ré o valor de € 12.028,39. [alínea HH) - da matéria assente].

Aqui se dá por reproduzida para todos os legais efeitos a troca de correspondência entre a Autora e a primeira Ré junta aos autos, de fls. 226 a 234 [alínea II) - da matéria assente].

A partir de 1.10.2003, a nova rede de distribuidores autorizados, organizada, também, de acordo com as regras emergentes do novo Regulamento, passou a integrar 11 distribuidores independentes espalhados pelo território continental e 4 distribuidores independentes espalhados pelas ilhas da Madeira e Açores, (resposta artigo 1º da base instrutória)

Bem assim como os 35 estabelecimentos comerciais autorizados pertencentes às Rés. (resposta artigo 2º da base instrutória)

No ano de 2005, as concessões da 1ª Ré revenderam em Portugal 9.433 veículos novos da marca TOYOTA, (resposta artigo 3º da base instrutória)

E os 15 concessionários independentes sedeadas no território continental e nas ilhas revenderam 2750 viaturas, (resposta artigo 4º da base instrutória)

A comercialização da marca TOYOTA em Portugal é levada a cabo a partir de 35 estabelecimentos

comerciais autorizados TOYOTA, pertencentes às Rés. (resposta artigo 5º da base instrutória)

E ainda, a partir dos estabelecimentos daqueles seus distribuidores autorizados independentes sedeados no território continental e ilhas, (resposta artigo 6º da base instrutória)

Por força do contrato referido em B) a A. passou a comprar regularmente e a revender os veículos a motor novos da marca TOYOTA importados pela 2ª Ré. (resposta artigo 7º da base instrutória)

A 1ª Ré facturava esses veículos à A. que, por sua vez, os facturava aos seus Clientes, (resposta artigo 8º da base instrutória)

A A. desenvolvia esta sua actividade de compra e revenda de veículos novos da marca TOYOTA a partir dos seus estabelecimentos comerciais autorizados TOYOTA, sedeados em Amarante, Marco de Canaveses e Lixa. (resposta artigo 9º da base instrutória)

A Autora adquiria os produtos objecto do contrato aos preços estabelecidos pela 1ª Ré. (resposta artigo 10º da base instrutória)

Tendo em vista promover os veículos da marca TOYOTA, a Autora utilizava o seu conhecimento do território da área de influência do contrato e da respectiva clientela, bem como o seu prestígio comercial na área para prospeccionar o mercado (resposta artigo 11º - A da base instrutória)

Angariar novos clientes, (resposta artigo 12º da base instrutória)

Aumentar as compras por parte dos clientes regulares, (resposta artigo 13º da base instrutória)

Detectar as necessidades dos Clientes, (resposta artigo 14º da base instrutória)

E assegurar a boa presença da dita marca na área que lhe fora confiada. (resposta artigo 15º da base instrutória)

A A. mantinha ainda actualizado um ficheiro de clientes com a indicação das transacções efectuadas com os mesmos, (resposta artigo 16º da base instrutória)

Transacções que eram sempre comunicadas às Rés que, desse modo, tinham completo acesso a tais informações, (resposta artigo 17º da base instrutória)

A A. efectuava directamente a revenda dos veículos da marca TOYOTA e prestava a assistência pós-venda no território não recorrendo a terceiros, (resposta artigo 18º da base instrutória)

Na área de influência da A. nenhuma outra empresa assegurava a compra e revenda dos produtos da marca TOYOTA, (resposta artigo 19º da base instrutória)

As Rés não vendiam directamente a sua marca aos seus compradores finais da área confiada à A., (resposta artigo 20º da base instrutória)

A A. nunca vendeu veículos de marcas concorrentes da TOYOTA na área que lhe fora confiada, (resposta artigo 21º da base instrutória)

Nessa sua actividade a A. realizou várias campanhas publicitárias de promoção daquela marca, (resposta artigo 1º da base instrutória)

E fez investimentos na aquisição de instalações e em obras realizadas nas mesmas (resposta artigo 23º da base instrutória)

Afectas exclusivamente à exposição, promoção e venda de veículos da marca **TOYOTA**, (resposta artigo 24º da base instrutória)

Nomeadamente, entre 2001 e 2003, despendeu € 928.440,15 em obras de adaptação e ampliação das instalações sedeadas na Lixa. (resposta artigo 25º da base instrutória)

Entre 2001 e 2002, despendeu € 295.537,15, na aquisição, transformação e adaptação das instalações sedeadas na Av. ..., (resposta artigo 26º da base instrutória)

Para a realização dessas obras teve de recorrer a financiamentos bancários de longo prazo entre 2000 e 2003, do montante global de € 1.138.743,67. (resposta artigo 28º da base instrutória)

A A. teve de admitir pessoal qualificado, nomeadamente uma equipa de vendas organizada de acordo com os padrões exigidos pela TOYOTA, (resposta artigo 29º da base instrutória)

Constituir e manter um stock de peças e acessórios por forma a cobrir sem rupturas o mercado que lhe havia sido confiado pelas Rés. (resposta artigo 30º da base instrutória)

Satisfazer pontualmente todos os pedidos de assistência técnica e de garantia apontados pelos compradores finais, (resposta artigo 32º da base instrutória)

E fazer investimentos, nos últimos anos de vigência do contrato, em literatura, publicidade e ferramentas destinadas ao exercício do serviço de pós-venda. (resposta artigo 33º da base instrutória)

A marca "TOYOTA" nas áreas de influência dos concelhos que estavam confiados à A. em 1991, era pouco conhecida, (resposta artigo 34º da base instrutória)

Sendo que, actualmente, gozam de excelente reputação e prestígio junto dos clientes, que foram angariados pela Autora, nos concelhos em causa, (resposta artigo 35º da base instrutória)

Antes de 1991, nunca tinha existido um agente ou concessionário da TOYOTA responsável por esses mesmos concelhos, (resposta artigo 36º da base instrutória)

À data referida em B) a Autora dispunha de um número de clientes habituais e em carteira, fidelizados aos veículos da marca TOYOTA, inferior a 6.837. (resposta artigo 37º da base instrutória)

Tendo vendido até essa data 2861 viaturas novas TOYOTA e 48 semi-novos. (resposta artigo 38º da base instrutória)

Sendo que, em 1991 a Autora não contava com clientes para a marca em causa, (resposta artigo 39º da base instrutória)

Já que as Rés não indicaram à Autora qualquer cliente nem lhe forneceram quaisquer ficheiros ou base de dados respeitantes aos clientes da zona. (resposta artigo 40º da base instrutória)

No ano de 1999, a margem média bruta de comercialização de viaturas novas e semi-novas correspondente à diferença entre o preço pago à 1ª Ré e o preço facturado aos clientes da Autora foi de € 253.255,49. (resposta artigo 50º da base instrutória)

E a referida margem foi de: € 177.160,71 em 2000; € 166.163,31 em 2001; € 179.786,26 em 2002; € 120.553,26 em 2003; € 142.915,34 em 2004; € 128.709,94 (até 30.09.2005). (resposta artigo 51º da base instrutória)

Em 30.09.2003 existiam alguns Agentes TOYOTA, (resposta artigo 52º da base instrutória)

Sendo um deles a aqui Autora, (resposta artigo 53º da base instrutória)

A partir de 1.10.2003, deixaram de existir "Agentes" TOYOTA, (resposta artigo 54º da base instrutória)

Sendo que a composição da rede de distribuidores autorizados TOYOTA independentes e/ou de estabelecimentos comerciais autorizados TOYOTA existente em 1.10.2003 era igual à que existia em 1.10.2005. (resposta artigo 55º da base instrutória)

O contrato referido em B) foi exclusivamente redigido pela 1ª Ré, com o conhecimento e a autorização prévia da 2ª Ré. (resposta artigo 57º da base instrutória)

Tal "Acordo" foi exclusivamente elaborado pela 1ª Ré, com a autorização da 2ª Ré. (resposta artigo 62º da base instrutória)

As quais não admitiram as observações e alterações que a A. nele pretendeu introduzir, (resposta artigo 63º da base instrutória)

Em 2000/2001 as Rés estenderam a área operacional da A., atribuindo-lhe a revenda da marca TOYOTA nos concelhos de Marco de Canaveses, Baião, Resende, Cinfães e Castelo de Paiva, (resposta artigo 65º da base instrutória)

Como contrapartida, e para cumprir as normas exigidas pela TOYOTA, a Autora construiu as instalações referidas em 25º e 26º. (resposta artigo 66º da base instrutória)

Foram as Rés que forneceram os "lay-out" para a construção dessas novas instalações, (resposta artigo 67º da base instrutória)

As quais foram sempre acompanhadas por elas. (resposta artigo 68º da base instrutória)

As Rés tinham total conhecimento dos projectos das obras referidas nos artigos 25º e 26º. (resposta artigo 69º da base instrutória)

A amortização desse investimento duraria no mínimo 12 a 15 anos. (resposta artigo 70º da base instrutória)

O que as Rés sabiam (resposta artigo 71º da base instrutória)

Com a actuação referida em 65º, 66º e 67º e ainda o facto de ter constituído as garantias bancárias referidas em R) as Rés transmitiram à A. a ideia de que a agência se iria manter, ainda por um longo período, (resposta artigo 72º da base instrutória)

Sendo por esse motivo que, durante a vigência do contrato referido em B) a Autora rejeitou a distribuição da marca Citroen, concorrente da TOYOTA, que lhe ofereceu a revenda da mesma para os concelhos em questão, (resposta artigos 73º e 74º da base instrutória)

Na origem da comunicação de resolução referida em C) esteve o interesse das Rés em substituírem a A. pela Auto CC, S.A. (resposta artigo 75º da base instrutória)

Eliminando, assim, a A. como sua concorrente na promoção e revenda dos veículos da marca TOYOTA, (resposta artigo 76º da base instrutória)

Sendo que, a partir de 24.09.2004 a Auto CC passou a promover e a revender veículos da marca TOYOTA nos concelhos anteriormente confiados à Autora, (resposta artigo 77º da base instrutória)

A Autora tinha ao seu serviço um Director Comercial, um Chefe de Vendas, um Director de Marketing, um Director de Qualidade, seis vendedores e um vendedor comissionista, todos eles afectos só à marca TOYOTA (resposta artigo 78º da base instrutória)

A maioria dos concessionários TOYOTA, existentes à data da entrada em vigor do "novo Regulamento", foram integrados, em 1 de Outubro de 2003, na "Rede de Distribuidores Autorizados", (resposta artigo 81º da base instrutória)

Quer como distribuidores de vendas quer como reparadores, (resposta artigo 82º da base instrutória)

Na rede actual de distribuidores TOYOTA, existem estabelecimentos que não cumprem os objectivos impostos pelas Rés. (resposta artigo 83º da base instrutória)

E não possuem instalações, organização, gestão, equipamento e pessoal de acordo com os requisitos exigidos pela TOYOTA, (resposta artigo 84º da base instrutória)

Sendo que, alguns desses estabelecimentos até se situam em zonas geográficas mais favoráveis do que

aquelas em que se encontra a A. (resposta artigo 85º da base instrutória)

Isto é, em zonas urbanas com mais poder de compra dos consumidores e, consequentemente, com maior poder de penetração no mercado, (resposta artigo 86º da base instrutória)

E, apesar disso, as Rés não resolveram ou denunciaram os contratos de distribuição que mantêm com tais distribuidores, (resposta artigo 87º da base instrutória)

A Autora divulgou às Rés toda a informação relativa aos clientes, (resposta artigo 88º da base instrutória)

Podendo estas podem manter, sem qualquer dificuldade, os contactos com tal clientela, (resposta artigo 89º da base instrutória)

Continuando assim a beneficiar da actividade que fora desenvolvida pela Autora, (resposta artigo 90º da base instrutória)

A Autora cessou completamente a sua actividade de promoção e revenda de veículos automóveis novos TOYOTA, (resposta artigo 91º da base instrutória)

Tudo isso permitiu às Rés valorizar os termos em que concedeu a revenda em causa a outrem, (resposta artigo 92º da base instrutória)

Cedendo-lhe a clientela angariada com o trabalho da Autora, (resposta artigo 93º da base instrutória)

A Autora não beneficiará em nada dos negócios que, após a comunicação referida em C), vierem a ser celebrados com a clientela por ela angariada, (resposta artigo 94º da base instrutória)

A actividade da Autora estava exclusivamente concentrada no negócio de revenda de veículos TOYOTA, (resposta artigo 95º da base instrutória)

Actividade esta que nos anos da vigência da relação comercial entre as partes, nomeadamente, nos anos de 2004 e 2005 oscilou entre 79% e 81% do seu volume global de negócios, (resposta artigo 96º da base instrutória)

A Autora possuía como empresa distribuidora autorizada dos veículos TOYOTA nas áreas que lhe estavam adstritas a capacidade de gerar anualmente entre € 5.000.000,00 a € 6.000.000,00 de receitas, (resposta artigo 97º da base instrutória)

Capacidade essa que foi destruída com a comunicação de cessação do contrato referida em C). (resposta artigo 98º da base instrutória)

As Rés sabiam que cerca de 81% da actividade desenvolvida pela Autora dependia da subsistência do contrato referido em B). (resposta artigo 99º da base instrutória)

Relativamente às instalações da Lixa, a A. tinha solicitado ao Banco ... um financiamento, sob a forma de locação financeira imobiliária, com termo em 22.2.2018. (resposta artigo 104º da base instrutória)

Sendo que as prestações vincendas à data da comunicação referida em C) ascendiam a € 652.118,80. (resposta artigo 105º da base instrutória)

No que toca às instalações do Marco de Canaveses, a A. pediu no Banco ... um financiamento, sob a forma de locação financeira imobiliária, com termo em 22.4.2015. (resposta artigo 106º da base instrutória)

Sendo que as prestações vincendas à data da comunicação referida em C), ascendiam a € 156.856,83. (resposta artigo 107º da base instrutória)

Desde a data da celebração do contrato referido em B) e até à comunicação referida em C) o lucro obtido pela Autora ascendeu a € 103.700,23. (resposta artigo 108º da base instrutória)

Devido a cessão da actividade referida em 91^o a Autora teve que despedir 10 trabalhadores que tinha afectos ao serviço de vendas, marketing e administração, (resposta artigo 109^o da base instrutória)

A esses trabalhadores pagou a quantia de € 4.554,58, a título de indemnização pela cessação dos respectivos contratos de trabalho, (resposta artigo 111^o da base instrutória)

O facto de a cessação do contrato ter efeitos em 1 de Outubro de 2005, transmitiu na praça a ideia de que a Autora tinha adoptado procedimentos menos correctos, (resposta artigo 112- da base instrutória)

E que teriam forçado as Rés a tirar-lhe a distribuição, (resposta artigo 113^o da base instrutória)

Ideia essa reforçada pelo facto descrito em 77^o. (resposta artigo 114^o da base instrutória)

As Rés, ainda antes de terem cessado a relação contratual com a A., começaram a actividade de revenda de veículos TOYOTA nas áreas que lhe eram confiadas, (resposta artigo 115^o da base instrutória)

Tudo isso afectou o prestígio e credibilidade empresarial da Autora nas áreas em que distribuía e comercializava os produtos das Rés. (resposta artigo 116^o da base instrutória)

A perda da distribuição da venda de veículos marca TOYOTA, com a consequente paralisação de tal actividade depois de 15 anos, é dificilmente explicável aos Clientes, (resposta artigo 117^o da base instrutória)

E sobretudo, aos actuais e potenciais fornecedores da Autora e aos bancos, (resposta artigo 118^o da base instrutória)

Havendo suspeições quanto à sua seriedade, idoneidade e eficácia comercial, (resposta artigo 119^o da base instrutória)

Antes da comunicação da resolução referente ao contrato celebrado em 1 de Julho de 1991 e referida em C) a A. propôs à 1^a Ré ser nomeado concessionário Toyota, (resposta artigo 120^o da base instrutória)

Proposta essa que não foi aceite pela 2^a Ré. (resposta artigo 121^o da base instrutória)

Entretanto a própria A. e a 1^a Ré equacionaram outras soluções para o futuro da actividade da 1^o e da parceria entre ambas, (resposta artigo 122^o da base instrutória)

As quais passariam pela eventual possibilidade de compra de activos da A. (resposta artigo 123^o da base instrutória)

E pelo exercício da actividade de venda de viaturas semi-novas. (resposta artigo 124^o da base instrutória)

Porém, porque o estudo e a possibilidade de concretização de alguma das hipóteses que se perfilavam não eram susceptíveis de resolução imediata Autora e 1^a R. acordaram encontrar uma solução que cobrisse contratualmente esse período de estudo e negociações, (resposta artigo 125^o da base instrutória)

Foi nesse circunstancialismo que foi celebrado o contrato referido em B). (resposta artigo 126^o da base instrutória)

O que não ocorreu com mais nenhum outro ex-agente de vendas Toyota. (resposta artigo 127^o da base instrutória)

Quando com todos eles foram resolvidos os contratos idênticos ao celebrado com a Autora em 1991. (resposta artigo 128^o da base instrutória)

Mais, foi sempre pressuposto da celebração do contrato referido em B) a sua cessação, no limite, até

1/10/2005. (resposta artigo 130º da base instrutória)

A Autora sabia antecipadamente, que a sua manutenção como agente de vendas após 1/10/2003 terminaria, no seu limite máximo, em 30/9/2005. (resposta artigo 131º da base instrutória)

Ou seja, antes de outorgar o referido contrato já a A. sabia que, por motivos de reestruturação da rede Toyota e do consequente desaparecimento da figura do Agente, esse contrato não poderia continuar para lá de 1/10/2005. (resposta artigo 132º da base instrutória)

A Autora não retirou ainda a sinalética da marca Toyota das suas instalações. (resposta artigo 133º da base instrutória)

Sendo que a 1ª Ré já por diversas vezes interpelou a Autora para o efeito (resposta artigo 134º da base instrutória).

Por contrato de alienação de acções, a sociedade "FS - SGPS, SA" (Grupo OO), com sede na cidade do Porto, alienou às Rés as acções que detinha no capital social da referida "Auto - CC" e representativas de 50% do mesmo, (resposta artigo 135º da base instrutória).

*

As conclusões da alegação dos recorrentes, como é bem sabido, delimitam o objecto do recurso – arts 684º, nº 3 e 690º, nº 1 e 4 do CPC - bem como jurisprudência firme deste Supremo Tribunal.

Sendo, pois, as questões atrás enunciadas e que pelas recorrentes nos são colocadas que cumpre apreciar e decidir.

I – Assim se podendo resumir as questões pela autora AUTO-AA suscitadas:

1ª – Como questão prévia, a atinente ao reenvio prejudicial para o Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias com vista à interpretação do art. 81.º do TCE (actual art. 101.º do TFUE), bem como da aplicação concreta do Regulamento CE nº 1400/2002.

2ª – A da aplicabilidade do prazo de cinco anos imperativamente fixado no Regulamento CE nº 1400/2002, de 31/7/2002, com aplicação directa e imediata ao caso;

3ª – A dos lucros cessantes da autora, que devem ser estimados em € 436 762,35;

4ª – A da indemnização da clientela, que deve ser fixada em € 156 482,66;

5ª – A da indemnização por danos à imagem e credibilidade empresarial da autora, que deve ser fixada no montante reclamado de € 100 000,00.

II – Podendo, de igual modo, assim se resumir as questões pelas rés SC-COMÉRCIO e SC-INDÚSTRIAS suscitadas:

1ª – Da indemnização por danos indirectos resultantes do abuso de dependência económica;

2ª – Da indemnização da clientela;

3ª – Da indemnização por danos morais relativos à imagem da recorrida.

Começando-se pela **questão prévia atinente ao reenvio pela autora requerido** :

Pugnando pela aplicação ao caso concreto das normas do direito nacional e comunitário da concorrência, em especial dos arts 4.º e 7.º da Lei 18/2003, de 11 de Julho, do art. 101.º da TFUE (ex-art. 81.º do TCE^[2]) e do Regulamento CE 1400/2002, de 31 de Julho, nomeadamente do seu art. 3.º, requer a recorrente autora, no caso de surgirem fundadas dúvidas na aplicação de tais preceitos à hipótese dos autos, e ao abrigo do art. 234.º do Regulamento, o reenvio prejudicial para o Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias com vista à interpretação daquele art. 81.º (actual art. 101.º), bem como à aplicação concreta dos arts 1.º, 2.º e 3.º do mencionado Regulamento CE.

Ora, como bem se diz na sentença de 1ª instância a seu tempo também recorrida - e sendo certo que todo o funcionamento da União Europeia é de inspiração liberal, pretendendo a mesma, além do mais, proporcionar um ambiente de paz, harmonia e equilíbrio na Europa, tendo como valores a preservar e incentivar a iniciativa privada e a economia de mercado, com uma concorrência leal e equilibrada, nela se estabelecendo um regime que garanta que a concorrência não seja falseada no mercado interno (art. 3.º, al. f), do Tratado da União Europeia)^[3] – as regras contidas nos arts 81.º a 86.º desse Tratado (actualmente arts 101.º e 102.º por força das alterações do Tratado de Lisboa assinado em 13 de Dezembro de 2007, com entrada em vigor em 1 de Dezembro de 2009) estão destinadas a disciplinar as práticas das empresas que sejam susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros.

Assim, e não obstante a regra do primado do direito comunitário e da sua prevalência sobre o direito nacional^{[4]/[5]}, a verdade é que o Regulamento CE nº 1475/95, de 28/6/95, já substituído pelo Regulamento CE nº 1400/2002, de 31/7/2002, regulando a aplicação do art. 85.º, nº 3 do Tratado da União Europeia a certas categorias de acordos de distribuição e de serviço de venda e pós-venda de veículos automóveis, aplica-se apenas, como direito comunitário, quando estiverem em causa relações transfronteiriças^[6].

Tudo se passando aqui entre empresas de direito português e exclusivamente em território nacional, sem projecção de quaisquer efeitos imediatos para além das fronteiras nacionais, não estando, portanto, em causa actos de comércio entre agentes de dois ou mais Estados-Membros ou qualquer elemento de conexão objectiva de carácter transfronteiriço relativo à relação jurídica em discussão.

Sendo certo que as regras do Direito Comunitário da Concorrência, de acordo com os arts 85.º e 86.º do Tratado só regulam as restrições da concorrência derivadas de certas práticas, se forem susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados Membros^[7].

Não se aplicando tais normas quando, como é o caso, se trate de um contrato para valer apenas numa área territorial nacional^{[8]/[9]}.

E, assim, se o Tribunal nacional considera que o litígio deve ser decidido tão só em conformidade com o direito interno, como ora sucede, não fica obrigado, nos termos do Tratado, a utilizar o reenvio prejudicial dirigido ao Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, solicitando-lhe interpretação de norma comunitária que em seu entender não se aplica ao caso vertente^{[10]/[11]}.

Assim se indeferindo o pela autora, ora recorrente, requerido quanto ao reenvio prejudicial.

*

Quanto à segunda questão pela autora/recorrente colocada: a da aplicabilidade do prazo de cinco anos imperativamente fixado no Regulamento CE nº 1400/2002, de 31/7/2002, com aplicação directa e imediata ao caso.

Já antes vimos que assim não é.

Havendo que, válido que é o contrato em apreço apenas em território nacional, lançar aqui mão do direito interno e não também do citado Regulamento comunitário.

*

Analizando-se, a partir de agora, e em conjunto as demais questões pelas recorrentes suscitadas, já que a ambas são comuns:

Comecemos pela atinente aos lucros cessantes da autora, que, segundo ela, devem ser estimados em € 436 762,35, inexistindo quaisquer danos indirectos no entendimento das rés.

Estamos, agora, em sede de indemnização pelos danos pela autora alegadamente sofridos em consequência da resolução ilícita (resolução injusta, arbitrária e abusiva) de um contrato, danos esses atinentes aos benefícios que deixou de obter (lucros cessantes ou frustrados, reclamados no art. 274.º

da p. i.) até 1/10/2008, termo da sua vigência mínima.

Os quais, desde 1/10/2005 a 1/10/2008, se cifram, pelo menos, em € 436 762,35.

Lucro esse que a autora, ora recorrente, continua a mesma a sustentar, deixou de obter em consequência directa e necessária da resolução ilegal e prematura do contrato em apreço.

O qual pode (deve) concorrer com a indemnização da clientela.

As recorridas, por seu turno, sustentam, a respeito, na sua contra-alegação, que tal indemnização não é devida já que provado ficou que o contrato cessou no prazo que previamente havia sido estabelecido (1/10/2005).

Não tendo havido, assim, resolução ilícita do contrato por banda das rés.

Não havendo qualquer fundamento para indemnizar a ora recorrente pelos investimentos que esta, por sua única e exclusiva responsabilidade, efectuou. E dos quais, no exercício da actividade que desenvolve, continua a utilizar.

Acrescentando as mesmas rés, no seu recurso também interposto, ter sido violado, na decisão recorrida, o disposto no art. 7.º da lei 18/2003, de 11 de Junho, não tendo havido qualquer ruptura injustificada do contrato, nunca tendo explorado abusivamente do estado de dependência económica da autora, cuja prova dos pressupostos, não verificados, lhe incumbia (a ela, autora), nos termos do art. 342.º do CC.

A Relação, qualificando o contrato entre as partes celebrado em 1/10/2003, como de concessão, assim aplaudindo o a propósito decidido na 1ª instância, o qual, como contrato atípico, se rege pelas cláusulas nele acordadas e, por analogia, pelas disposições reguladoras do contrato de agência (DL 178/86, de 3 de Julho, alterado pelo DL 118/93, de 13 de Abril), concluiu, também, verificar-se, por parte da 1ª ré, um abuso de posição dominante contrário à ordem jurídica, que dará lugar a responsabilidade civil contratual, nos termos gerais, ou seja, *in casu*, ao pagamento da quantia de € 21 907,58. Nenhuma outra indemnização sendo devida face ao incumprimento das rés, com excepção da “indemnização de clientela”, no montante de € 50 000,00^[12], da indemnização a trabalhadores, no montante de € 4 554,58 e da indemnização por danos morais relativos à imagem da autora, no valor de € 25 000,00.

Sendo certo que a Relação, não obstante a então apelante autora ter, nas conclusões da sua alegação, pugnado pela atribuição da referida quantia de, pelo menos, € 436 762,35 a título de lucros cessantes, em consequência da resolução indevida do contrato, não se debruça, em concreto sobre tal questão, entendendo apenas, em resposta à apelação das rés, diga-se em verdade, que o enquadramento jurídico da sentença de 1ª instância, ao concluir pelo abuso de dependência económica em virtude da ilicitude da resolução do contrato, não infringiu o disposto no art. 664.º do CPC, vindo o mesmo abuso, aliás, pela autora invocado na factualidade constante nos arts 259.º a 262.º da p. i.

Entendendo nenhuns outros prejuízos haver como indemnizáveis em razão da resolução ilícita do contrato, para além – fora o aumento da indemnização de clientela para € 50 000,00 – do expendido e assim decidido em 1ª instância.

Pediu a autora, para ressarcimento dos arrogados danos, para além da indemnização da clientela e da indemnização por danos indirectos, actuais, futuros, certos e eventuais trazidos à sua imagem e credibilidade, a indemnização de € 1 316 584,00 em consequência directa e necessária da resolução ilícita do contrato.

Entendendo ter celebrado com as rés um contrato de concessão, tendo a ré ...-COMÉRCIO, em 2004, resolvido o mesmo de forma ilícita, assim lhe originando os prejuízos que melhor descreve.

Tal como assim o subscreveram também as instâncias, mormente quanto ao contrato outorgado em 2003 (tal como já sucedia em relação ao contrato que vigorou entre 1/7/1991 e 20/9/2003).

E cremos que bem, para as considerações a respeito nelas formuladas nos podendo, sem mais, remeter^[13].

Pois, não obstante tal contrato (o de 2003 que é, afinal, o que verdadeiramente está em causa, como

adiante melhor iremos ver) ter assumido carácter excepcional, por via do mesmo foi a autora pela ré SC COMÉRCIO, e com o consentimento da ré ... INDÚSTRIA, nomeada como agente^[14] para a revenda de veículos de marca TOYOTA, em determinada área territorial, sem exclusividade, indo a mesma exercer tal actividade por sua conta e risco, nas suas instalações, comprando os veículos à ré SC COMÉRCIO e revendendo-os, fazendo seu o lucro que derivava do diferencial entre o preço de compra e o de venda. A autora estava, face ao contrato em apreço, vinculada a vender os veículos em quantidades mínimas anuais, a ter determinado número de veículos em stock, tendo as suas instalações e o exercício da sua actividade que obedecer a determinados requisitos técnicos e de marketing estipulados pela marca TOYOTA e pela SC COMÉRCIO, sujeitando-se a auditorias e a inspecções.

O contrato de concessão comercial, contrato consensual (art. 219.º do CC) e assim assente na autonomia privada, oneroso, atípico^[15] e inominado, modalidade dos contratos de cooperação comercial, mormente na vertente de contratos de distribuição^[16], pode ser entendido como um contrato-quadro^[17], que faz surgir entre as partes uma relação obrigacional complexa, por força da qual uma delas, o concedente, se obriga a vender á 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 – sujeitando-se, ainda, a um certo controlo e fiscalização do concedente.

Nele se distinguindo três notas essenciais: (i) é um contrato em que alguém assume uma obrigação de compra para revenda, estabelecendo-se, desde logo, os termos (ou os principais termos ou regras) em que esses futuros negócios serão feitos; (ii) o concessionário age em seu nome e por conta própria, assumindo os riscos da comercialização; (iii) as partes vinculam-se a outro tipo de obrigações, sendo através delas que se efectua verdadeiramente a integração do concessionário na rede ou cadeia de distribuição do concedente. O que pode implicar, designadamente, o estabelecimento de regras sobre a organização e as instalações do concessionário, os métodos de venda, a publicidade, a assistência a prestar aos clientes, etc. Consagrando-se um certo controlo do concedente sobre a actividade do concessionário^{[18]/[19]}.

Sendo, assim, os seguintes os traços caracterizadores do contrato de concessão comercial: (i) estabilidade do vínculo; (ii) dever de venda dos produtos a cargo do concedente; (iii) dever de aquisição impendente sobre o concessionário; (iv) dever de revenda; (v) actuação, do concessionário, em nome e por conta própria; (vi) autonomia; (vii) exclusividade^[20]; (viii) zona de actuação^[21].

Tendo vindo a entender-se que tal contrato, como legalmente atípico que é, sem beneficiar de um regime jurídico próprio, pese embora a tipicidade social de que goza, deverá ser regulado pelas cláusulas que nele sejam acordadas pelos contraentes (art. 405.º do CC^[22]), e, por analogia, pelas normas do regime de agência^[23], que é o mais vocacionado, à partida, para se lhe aplicar^{[24]/[25]} (Regime Jurídico do Contrato de Agência, aprovado pelo DL 178/86, de 3 de Julho, alterado pelo DL 118/93, de 13 de Abril que transpôs a Directiva 86/653/CEE do Conselho, de 18 de Dezembro de 1986)^{[26]/[27]}.

Não obstante à qualificação a que também aqui aderimos, acerca do contrato ora em apreço, e como bem se refere na sentença a seu tempo também recorrida, o facto de a expressão “agente” ter sido pelas partes usada no clausulado que adoptaram.

Não se mostrando, no acordo em causa, preenchidos os pressupostos legais de um verdadeiro contrato de agência (art. 1.º do citado DL 178/86).

Desde logo, pelo facto de, no contrato de concessão, e contrariamente ao que sucede no de agência, o concessionário actuar por sua conta e risco, em nome e interesse próprio^[28].

Ora, resultou aqui (no caso em apreço) provado que as partes iniciaram a aludida concessão comercial pelo acordo que entre si outorgaram em 1/7/1991, sendo também certo que, pelo contrato que entre elas celebraram, em 1/10/2003, anularam o anteriormente outorgado, assim extinguindo, de comum acordo, face ao dito princípio da liberdade contratual, a relação comercial que entre elas antes estabeleceram.

Fazendo-o, crendo-se também aqui e tal como consta na sentença de 1ª instância, mediante a chamada

“denúncia-modificação”^[29], na modalidade de denúncia, pela autora aceite, do anterior contrato, pela outorga de um outro, celebrado a título excepcional, com o conteúdo constante nas suas novas cláusulas.

Sendo certo não estar controvertido entre as partes que a autora não aceitou as novas condições propostas, sendo matéria de facto^[30], excluída da sindicabilidade deste STJ (arts 722.º, nº 2 e 729.º, nºs 1 e 2 do CPC) a fixação das datas em apreço e o acordo das partes quanto á modificação das anteriores cláusulas contratuais.

Continuando, assim, a relação comercial entre as partes nos moldes assegurados no novo contrato outorgado em 1/10/2003 (com renúncia da autora a direitos indemnizatórios pela extinção do contrato antes celebrado em 1991 (cláusula 27ª, no seu nº 2).

Provado tendo ficado que o contrato de 1/10/2003, foi celebrado, de forma pelas partes aceite, pelo prazo de dois anos, ou seja, determinado (respostas aos arts 130.º e 131.º da base instrutória).

Assim acordando (elas, as partes), de forma válida, sem contrariarem qualquer lei expressa a tal respeito (cfr. art. 27.º do citado DL 178/86).

Tendo a ré SC COMÉRCIO comunicado à autora, por carta de 24/9/94 – muito antes do termo fixado para o contrato entretanto celebrado – a resolução do contrato ora em apreço pela necessidade prevista no nº 2 da cláusula 21ª, de procederem à reorganização interna da rede de agentes a partir de 1/10/2005, assim pondo termo ao contrato com uma antecedência que, em si mesma, se tem de ter como razoável^[31].

Ora, a resolução^[32] é uma forma de extinção da relação contratual validamente constituída operada por uma acto posterior de um dos contraentes, podendo os seus fundamentos estar fixados em convenção das partes (art. 432.º, nº 1, última parte, do CC).

Devendo a parte que pretende exercer esse direito alegar e provar o respectivo fundamento que justifica a extinção unilateral do contrato.

Devendo, pois, a resolução, embora possa efectivar-se extrajudicialmente, mediante declaração à outra parte (art. 436.º, nº 1 do CC), ser motivada.

Competindo ao Tribunal apenas verificar da existência do fundamento invocado pela parte que resolveu o contrato ou da regularidade do respectivo exercício. Precisando, assim, de se verificar um facto ou situação, a que a lei liga, como consequência, o direito (potestativo) de resolução^[33]

Todavia, provada não tendo ficado a reorganização da rede de distribuição de produtos TOYOTA, pressuposto necessário da acordada resolução do contrato entre as partes celebrado, tendo antes, e em concreto, as rés se limitado a substituir a autora (cumpridora do contrato em apreço, reunindo todas as condições, humanas e de logística empresarial, em conformidade com os requisitos pelas rés exigidos, contrariamente até ao que sucedia com outros “distribuidores” cujos contratos não foram resolvidos) por um outro concessionário, a AUTO-CC (cujo capital é detido em 50% pelas rés), entender se tem, tal como bem fundamentado está na sentença de 1ª instância^[34], com aplauso, também a respeito, da Relação, que a resolução assim operada foi ilícita, por para ela não haver fundamento.

Não bastando a mudança de nome dada pelas rés à sua estrutura de intermediação para que a falada reorganização, ao que se disse, imposta pelo dito Regulamento CE, se efectivasse. Dando azo à cessação das relações comerciais entre a autora e rés.

Não podendo as rés fazer uso do direito de resolução, afinal entre todas acordado^[35], sem que tenha resultado, previamente ao seu exercício, uma situação de ruptura da relação contratual. Já que não se constituiu, pelo menos comprovadamente, a condição resolutiva que permitiria fazer caducar o contrato celebrado, o qual, por seu turno, havia extinguido, também por acordo das partes, o anterior. A tal se opondo, desde logo, o princípio geral da boa fé, ínsito em todos os contratos (art. 762.º, nº do CC^[36]), bem como o do abuso de direito.

O que implicará, à partida, o dever de indemnizar por banda das rés em relação aos prejuízos (danos

emergentes e lucros cessantes^[37] que, por via de tal resolução, a autora haja sofrido (art. 32.º do DL 178/86 e arts 562.º e ss, bem como art. 798.º do CC)^[38].

Só existindo, porém, a obrigação de indemnizar em relação aos danos que o lesado provavelmente não teria sofrido se não fosse a lesão (art. 563.º do CC).

Sendo certo que o processo de determinação do nexo de ligação do facto ao dano comporta duas fases, assim se pode dizer: (i) numa, a inicial, averigua-se, no plano naturalístico, se certo facto concreto é ou não condicionante de um dano; (ii) na outra, posterior, determina-se se esse facto, considerado em abstracto é ou não apropriado a provocar tal dano.

A primeira etapa, de apuramento da sequência naturalística dos factos em ordem a apurar se um causou outro e/ou qual foi sua ordem cronológica causal e seus efeitos, constitui pura matéria de facto, pois subjaz-lhe uma operação de avaliação da prova que incide sobre a referida sucessão de factos e efeitos, que somente as instâncias estão em condições de satisfazer, sendo, por isso, insindicável por este STJ (art. 729.º, nº 1 do CPC). A segunda, por implicar o confronto daquela sequência cronológica com as regras jurídicas que delimitam o conceito de causalidade adequada e, desse modo, radicar numa operação de subsunção jurídica, já pode ser fiscalizada por este Tribunal de revista pois não envolve qualquer avaliação da prova e dos factos, mas tão somente a integração dos que ficaram assentes no quadro normativo regulador^[39].

Ora, da factualidade dada como assente pelas instâncias não resulta apurada qualquer sucessão de factos e efeitos que permitam concluir pela declaração da existência do falado nexo de causalidade entre o facto ilícito pelas rés perpetrado (a resolução infundada) e os lucros cessantes a que a autora se arroga, que, em seu entender – e nada mais do que isso – ascenderiam a € 436 762,35, no período ocorrido entre 1/10/2005 (data da extinção do contrato) e 1/10/2008 (data em que o mesmo, na sua óptica, deveria ter sido extinto).

Nada se tendo apurado, com relevo, a este respeito.

Mas, se é certo ter ficado provado ter sido sempre pressuposto da celebração do contrato celebrado em 1/10/2003 a sua cessação, no limite, até 1/10/2005, sabendo a autora antecipadamente que a sua manutenção, como “agente de vendas”, terminaria, no seu limite máximo, em 30/9/2005 (respostas aos artigos 130.º e 131.º da base instrutória), provado também ficou que, a partir daquela primeira data (1/10/2003), por força do Regulamento CE 1400/2002 da Comissão, de 31 de Julho de 2002, a estrutura de intermediação da 2ª ré, apta a fazer a colocação da marca TOYOTA no mercado, passou a designar-se por “Rede de Distribuidores Autorizados”, sem qualquer restrição territorial. Tendo-se comprometido tal ré a vender veículos novos através de um “sistema de distribuição selectiva^[40]”. Mais se tendo apurado que o aludido contrato de 1/10/2003, que extinguiu o anterior contrato de 1 de Julho de 1991, assentou no pressuposto, conhecido pela autora e rés, de que a partir de 1/10/2005 poderia vir a ocorrer a reorganização total ou parcial da rede de distribuição dos produtos TOYOTA em Portugal. Sendo certo que, afinal, e no que tange à autora, provada apenas ficou a sua mera substituição pela CC – COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS, S. A., detida pelas rés em 50%. Não se vendo, afinal de contas, repete-se, qualquer reorganização da rede da distribuição da TOYOTA que implicasse a resolução do contrato com a autora celebrado. Mantendo a mesma distribuidores autorizados sedeados no continente e ilhas, tendo a maioria dos concessionários TOYOTA, existentes à data da entrada em vigor do referido Regulamento CE, sido integrados, em 1/10/2003, na rede de “Distribuidores Autorizados”. Não tendo as rés resolvido ou denunciados os contratos que mantinham com tais distribuidores.

E, assim, sem embargo de nada se ter apurado com relevo quanto aos lucros cessantes pela autora estimados em € 436 762,35 a que atrás se aludiu, também aqui se entende, na sequência do decidido na sentença de 1ª instância, confirmado pela Relação no seu acórdão ora recorrido^[41], dever a autora ser pelas rés indemnizada, a título de responsabilidade civil contratual, pelo abuso de dependência económica previsto na LdC então em vigor^[42].

Assim rezando o art. 7.º de tal diploma legal, sob a epígrafe “**Abuso de dependência económica**”:

“1 — É proibida, na medida em que seja susceptível de afectar o funcionamento do mercado ou a estrutura da concorrência, a exploração abusiva, por uma ou mais empresas, do estado de

dependência económica em que se encontre relativamente a elas qualquer empresa fornecedora ou cliente, por não dispor de alternativa equivalente.

2 — Pode ser considerada abusiva, designadamente:

- a) A adopção de qualquer dos comportamentos previstos no n.º 1 do artigo 4.º^[43];
- b) A ruptura injustificada, total ou parcial, de uma relação comercial estabelecida, tendo em consideração as relações comerciais anteriores, os usos reconhecidos no ramo da actividade económica e as condições contratuais estabelecidas.

3 — Para efeitos da aplicação do n.º 1, entende-se que uma empresa não dispõe de alternativa equivalente quando:

- a) O fornecimento do bem ou serviço em causa, nomeadamente o de distribuição, for assegurado por um número restrito de empresas; e
- b) A empresa não puder obter idênticas condições por parte de outros parceiros comerciais num prazo razoável”.

Podendo entender-se por abuso de dependência económica^[44] a prática que decorre da utilização ilícita por parte de uma empresa do poder ou ascendente de que dispõe em relação a outra empresa, que se encontra em relação a ela num estado de dependência, por não dispor de alternativa equivalente para fornecimento dos bens ou prestação dos serviços em causa.

O abuso de dependência económica, sem consagração expressa no direito da União Europeia, embora existam figuras similares nos ordenamentos jurídicos de alguns dos seus Estados-Membros, é uma prática restritiva da concorrência, prevista na Lei da Concorrência (artigo 7.º antes reproduzido), referindo-se a situações em que é explorada abusivamente a ascendência (dominância) de uma empresa em relação a outra, no domínio das relações bilaterais entre ambas, sempre que esse comportamento seja susceptível de afectar o funcionamento do mercado ou a estrutura da concorrência.

Podendo-se destacar como notas essenciais desta figura que (i) o abuso de dependência apenas se pode verificar numa relação vertical entre duas empresas; (ii) a empresa “vítima” tem que se encontrar num estado de dependência económica da empresa “dominante”, atendendo à inexistência de alternativas equivalentes. Considerando-se que a empresa “vítima” não dispõe de alternativa equivalente quando o fornecimento do bem ou serviço em causa for assegurado por um número restrito de empresas e a empresa “vítima” não puder obter idênticas condições por parte de outros parceiros comerciais num prazo razoável; (iii) a empresa dominante tem que ter adoptado comportamentos em relação à empresa “vítima” que, no âmbito daquela relação de dependência, sejam considerados abusivos. Exemplificando a lei alguns desses possíveis comportamentos abusivos, tais como a recusa de fornecimento, o corte abrupto de relações comerciais, tendo em conta as relações comerciais anteriores ou os usos do ramo de actividade económica, entre outros; e, finalmente, (iv) a exploração abusiva da situação de dependência económica tem de ser susceptível de afectar o funcionamento do mercado ou a estrutura da concorrência^[45].

Com efeito, como melhor explanado na referida sentença de 1ª instância, concluir se pode, face à matéria de facto atrás elencada, e que a mesma decisão devidamente reproduz em 6.9, pelo exercício abusivo das rés da posição de dependência, em relação a elas, da autora, não se percebendo, a não ser pela concessão atribuída à AUTO-CC (de que detinham 50%), que, de imediato passou a operar na zona antes atribuída à autora, beneficiando do trabalho por esta (bem) desempenhado desde 1991, a resolução do contrato^[46] que haviam celebrado, com a erradicação da autora da rede de distribuição TOYOTA. Sendo a autora eliminada como concorrente da AUTO-CC.

Sendo certo que tal ilícito comportamento das rés é também gerador, nos termos gerais, de responsabilidade civil.

As instâncias fixaram tal dano em € 21 907,58, pela defraudação das expectativas da autora, correspondente a dois anos da média anual do lucro líquido encontrado.

Cremos, mesmo desconhecendo se a autora canalizou os investimentos feitos na sequência

do contrato com as rés gizado para outras actividades ou se, de outro modo, os tem rentabilizado, face à gravidade que assumiu a descrita conduta das rés, pecar tal indemnização por defeito.

Arbitrando-se antes a mesma, sem que seja possível averiguar o valor exacto dos danos (art. 566.º, nº 3, do CC), com recurso à equidade, seja, de acordo com a solução que parece ser a mais justa, atendendo-se apenas às características da situação, em € 50 000,00 (pelos danos indirectos resultantes da aludida violação da concorrência).

Nenhuma outra indemnização havendo que atribuir a título de lucros cessantes.

*

Passemos à **outra questão**, comum aos dois recursos de revista: **a da indemnização de clientela**.

Que pela Relação foi fixada em € 50 000,00.

Entendendo a autora recorrente dever a mesma ser arbitrada no montante de € 156 482,66, valor correspondente ao montante máximo do seu lucro médio anual.

Sustentado as rés, por seu turno, não haver lugar a qualquer indemnização de clientela, já que não estamos perante qualquer contrato de concessão. Não devendo tal indemnização, a ser decretada, exceder a quantia de € 10 561,73, média anual das “remunerações”.

Vejamos:

Ora, tendo também para nós como acertada a qualificação do contrato em apreço como de concessão comercial, dúvidas não nos restam que o art. 33.º do citado DL 178/86 tem segura aplicação ao contrato de concessão^[47].

Sobre a natureza jurídica da "indemnização pela clientela" acentue-se que ela constitui uma compensação a favor do agente, após a cessação do contrato, pelos benefícios de que o principal continua a auferir com a clientela por aquele angariada ou desenvolvida.

Não se trata, em rigor, de uma verdadeira indemnização, até porque não está dependente da prova, pelo agente, de danos sofridos; o que conta são 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 apenas, unilateralmente, ao principal. É um benefício que não se pode considerar à custa alheia, pois a projecção do nome do principal e a garantia de qualidade que ele assegura ao produto ou ao serviço (ou a ambos), também é factor componente de valorização e de atractividade de clientela.

E, assim, para que haja lugar à existência do direito de indemnização pela clientela, é necessária a verificação cumulativa dos três requisitos, contidos nas diversas alíneas do n.º 1 do art. 33º do Decreto-Lei n.º 178/86: (i) exige-se, em primeiro lugar, que o agente tenha angariado novos clientes para a outra parte ou aumentado substancialmente o volume de negócios com a clientela já existente; (ii) quanto aos benefícios a auferir pelo principal, não se mostra necessário que eles tenham já ocorrido, bastando que, de acordo com um juízo de prognose, seja bastante provável que eles se venham a verificar, isto é, que a clientela angariada pelo agente constitua, em si mesma, uma chance para o principal. Não se exigindo, por outro lado, que seja o próprio principal a explorar directamente o mercado, podendo conseguir esses benefícios através de outro agente, de um concessionário ou de uma filial; o que interessa é que o principal fique em condições de continuar a usufruir da actividade do agente, ainda que só indirectamente, através de outro intermediário; (iii) finalmente, pretende a lei, evitar acumulações, deixando de justificar-se a compensação devida ao agente, a título de indemnização de clientela, caso o principal, por exemplo, haja acordado continuar a pagar-lhe, após o termo do contrato, uma certa quantia pelas operações negociais que leve a efeito com os clientes por ele angariados^{[48]/[49]}.

Com efeito, o concessionário, na vigência do contrato, e no seu cumprimento, cativa os seus conhecimentos, os seus clientes, rendendo-os à compra do produto, assim procedendo a favor do concedente, na criação ou desenvolvimento da clientela.

Beneficiando-o, também, tal esforço, com o aumento dos fiéis à marca equivalente ao potenciamento das vendas e, concomitantemente, dos lucros na revenda^[50].

Cessada a relação contratual, não deverá ser desconsiderado o esforço desenvolvido pelo concessionário na criação ou manutenção de uma clientela para a marca do concedente, que beneficiará este no futuro.

Sendo a indemnização da clientela fixada em termos equitativos, sem poder exceder o valor equivalente a uma indemnização anual, calculada a partir da média anual das remunerações recebidas pelo agente durante os últimos cinco anos; e, tendo o contrato durado menos tempo, atender-se-á à média do período em que esteve em vigor – art. 34.º do citado DL 178/86, na redacção dada pelo DL 118/93^[51].

Ora, tal como já dito na sentença de 1ª instância, preenchidos se encontram, *in casu*, os requisitos pelo citado art. 33.º exigidos. Tendo ficado apurada a necessária mais-valia a favor do concedente. Devendo este fazer beneficiar a autora dos ganhos que provavelmente terá auferido após o termo do contrato em virtude da actividade pela autora desenvolvida com a angariação de novos clientes.

Estando na base da indemnização de clientela uma ideia de justiça.

Devendo a mesma - essa indemnização - ser arbitrada por via da equidade, se bem que com a limitação prescrita no citado art. 34.º

Resta, então, encontrar a indemnização a este respeito devida.

Desde já se dizendo que, não obstante a clausulada renúncia da autora a direitos indemnizatórios pela extinção do contrato antes celebrado em 1991 (cláusula 27ª, no seu nº 2), entende-se a mesma como nula, como renúncia antecipada à indemnização de clientela – art. 809.º do CC e art. 19.º da Directiva^[52]/^[53].

Assim se devendo atender, como limite máximo, à média anual dos últimos cinco anos.

Tendo-se apurado que a margem bruta da comercialização de veículos feita pela autora, correspondente à diferença entre o preço pago à 1ª ré pela autora e o preço por esta recebido dos seus clientes, nos últimos cinco anos, foi de € 166 163,31 em 2001, de € 179 786,26 em 2002, de € 120 553,26 em 2003, de € 142 915,34 em 2004 e de € 128 709,94 em 2005 (até 30 de Setembro).

Crê-se que se deverá atender preferencialmente ao “lucro líquido”, havendo que se adaptar o expendido na lei quanto ao contrato de agência que, naturalmente, fala em remunerações recebidas pelo agente”. Não dizendo se se trata de remunerações líquidas ou brutas.^[54]

Desconhecendo-se, porém, mais elementos para se calcular o aludido “lucro líquido” e tendo em conta que o vector fundamental de tal cálculo se baseia na equidade, na justiça do caso concreto, embora com a referida restrição legal, mais se ponderando o longo período de tempo do relacionamento comercial entre autora e rés, o prestígio comercial da autora na sua área de influência, o acesso das rés aos seus ficheiros de clientes, fidelizados à marca, fruto da actividade da autora (não lhe tendo as rés indicado qualquer cliente na zona) e a excelente reputação e prestígio da marca TOYOTA junto dos clientes pela mesma angariados, entende-se como ajustada a indemnização a respeito arbitrada pela Relação, sem que se possa dizer exceder a mesma a atrás aludida restrição legal.

*

Finalmente, a **outra questão** pelas partes suscitada: **a da indemnização por danos morais relativos à imagem da recorrida.**

A autora reclama a indemnização de € 100 000,00, pelos danos trazidos à sua imagem e credibilidade empresarial.

As rés, por seu turno, sustentam, para além de se não encontrarem preenchidos os pressupostos exigidos pelo art. 483.º do CC, não caberem tais danos às sociedades comerciais.

A Relação manteve, a propósito, a indemnização de € 25 000,00 fixada na sentença recorrida, na qual se deu como provado, sem crítica do Tribunal ora recorrido, que a cessação do contrato transmitiu a ideia de que a autora teria cometido procedimentos menos correctos, pelos quais as rés lhe teriam retirado a concessão, ideia essa reforçada pela marca continuar a ser comercializada na mesma zona, só que representada pela AUTO-CC, o que originou suspeições sobre a sua seriedade, idoneidade e eficácia comercial. Demonstrando tais factos, diz-se, ainda, que o prestígio e credibilidade da autora foram afectados.

Mais se tendo apurado que a autora, tendo em consideração as características onde tinha instalados os seus estabelecimentos comerciais autorizados TOYOTA e o seu poder de penetração do mercado, quer á data da entrada em vigor do novo Regulamento CE, quer posteriormente, designadamente, em 1/10/2005, satisfazia, como sempre satisfez, os requisitos ou padrões exigidos pela TOYOTA, em termos de instalações, organização e equipamento (al. W) dos factos assentes).

Os vendedores ao serviço da autora participavam regularmente em cursos de formação e em acções de formação específica da marca TOYOTA – al. Y).

Em todos os seus livros, documentos e formas de comunicação a autora utilizava o símbolo ou logótipo TOYOTA, em conformidade com as normas e recomendações das rés – al. AA).

Tendo em vista a promoção dos veículos de marca TOYOTA a autora utilizava o conhecimento do território da sua área de influência contratual e da respectiva clientela, bem como o seu prestígio comercial na área para prospeccionar o mercado, angariar novos clientes, aumentar as compras por parte dos clientes regulares, detectar as necessidades dos clientes e assegurar a boa presença da marca na área que lhe fora confiada – respostas aos quesitos 11.º a 15.º da base instrutória.

Na área de influência da autora nenhuma outra empresa assegurava a compra e revenda dos produtos de marca TOYOTA – resposta ao artigo 19.º.

Entre 2001 e 2003 despendeu € 928 440,15 em obras de adaptação e ampliação das instalações da Lixa, tendo, entre 2001 e 2002, despendido € 295 537,15 na aquisição, transformação e adaptação das instalações de Marco de Canaveses – respostas aos artigos 25.º e 26.º.

A marca TOYOTA, nas áreas de influência confiadas à autora, sendo, em 1991, pouco conhecida, goza, agora, de excelente reputação e prestígio junto dos clientes angariados pela autora – respostas aos artigos 34.º e 35.º.

Até 2005, a autora tinha vendido 2861 viaturas novas e 48 semi-novas, sem que as rés, em 1991, lhe tivessem indicado qualquer cliente ou fornecido quaisquer ficheiros – respostas aos artigos 38.º a 40.º.

A autora, nas áreas que lhe estavam adstritas, tinha capacidade de gerar anualmente entre € 5 000 000,00 a € 6 000 000,00 de receitas – resposta ao artigo 97.º.

A perda da distribuição dos veículos TOYOTA por banda da autora é dificilmente explicável aos seus clientes, designadamente aos seus potenciais fornecedores e bancos – respostas aos artigos 117.º e 118.º.

Vejamos, então:

Reza, assim e a propósito, o art. 496.º:

“1. Na fixação da indemnização deve atender-se aos danos não patrimoniais que, pela sua gravidade, mereçam a tutela do direito.

2.

3. O montante da indemnização será fixado equitativamente pelo tribunal, tendo em atenção, em qualquer caso, as circunstâncias referidas no artigo 494º^[55]; (...)”

Assim, desde logo e além do mais, os danos não patrimoniais indemnizáveis terão que assumir gravidade bastante para merecerem a tutela do direito.

Ora, revisitando a matéria de facto a propósito apurada, dúvidas não haverá que os ora questionados

danos não patrimoniais são graves, merecendo, como tal, a tutela do direito.

Devendo o montante da indemnização – e sendo certo que tais danos, não integram o património do lesado e apenas podem ser compensados com a obrigação pecuniária imposta ao agente, sendo esta mais uma satisfação do que uma indemnização – ser calculado segundo critérios de equidade.

Mandando a lei que se fixe a indemnização de forma equitativa - desde logo por ser difícil se não muitas vezes impossível a prova do montante de tais danos - quer a mesma afastar a estrita aplicabilidade das regras porque se rege a obrigação de indemnizar^[56].

Não se devendo confundir a equidade com a pura arbitrariedade ou com a total entrega da solução a critérios assentes em puro subjectivismo do julgador, devendo a mesma traduzir "a justiça do caso concreto, flexível, humana, independente de critérios normativos fixados na lei", devendo o julgador "ter em conta as regras da boa prudência, do bom senso prático, da justa medida das coisas e da criteriosa ponderação das realidades da vida." ^[57].

Devendo atentar-se que a jurisprudência deste nosso STJ, em matéria de danos não patrimoniais tem evoluído no sentido de considerar que a respectiva compensação deve constituir um lenitivo para os danos suportados, não devendo, assim, ser miserabilista. Devendo, para responder actualizadamente ao comando do art. 496º, constituir uma efectiva possibilidade compensatória, devendo ser significativa, desse modo viabilizando uma compensação para os danos suportados e a suportar, já que os mesmos, necessariamente, se irão prolongar no tempo^[58].

Mas, sustentam as rés recorrentes a impossibilidade de ressarcimento deste tipo de danos às sociedades comerciais.

Cremos que não têm razão.

Desde já se dizendo que apesar de ainda ser debatida a questão, cremos ser hoje jurisprudência maioritária deste Supremo Tribunal a da admissibilidade da ressarcibilidade dos danos não patrimoniais em sede de responsabilidade contratual, desde que merecedores da tutela do direito e preenchidos que se encontrem os respectivos pressupostos^[59].

E, se já vimos que os danos em questão assumem gravidade bastante para merecerem a tutela do direito, dúvidas também não restarão encontrarem-se preenchidos os demais pressupostos da obrigação de indemnizar: a ilicitude (já antes vimos a desconformidade entre o comportamento pelas rés devido e o comportamento observado, conducente à ilícita resolução do contrato), a culpa, o prejuízo e o nexo de causalidade entre o facto e o prejuízo^[60].

E, como dizíamos, cremos que – desde que, naturalmente, se encontrem preenchidos os necessários requisitos, como *in casu* sucede – é possível acolher a causação dos danos ora em apreço também em relação às sociedades comerciais^[61].

Pois se é certo que as mesmas não podem sofrer dores físicas ou morais, podem, no entanto, sofrer a perda de prestígio ou de reputação (não se podendo é considerar estes prejuízo como danos não patrimoniais e também como danos patrimoniais indirectos, isto é, como reflexo negativo que tais ofensas possam operar na potencialidade do lucro).

Com efeito, a propósito da tutela geral da personalidade, a lei protege os indivíduos contra qualquer ofensa ilícita à sua personalidade física ou moral – arts 70º, nº 1 e 72º, nº 1 do CC.

Abrangendo a capacidade das pessoas colectivas todos os direitos e obrigações necessários ou convenientes à prossecução dos seus fins, com excepção dos vedados por lei ou que sejam inseparáveis da personalidade singular – art. 160.º do mesmo diploma legal.

Não estando excluídos da capacidade de gozo das pessoas colectivas alguns direitos de personalidade, como o direito ao bom-nome e à honra na vertente da sua consideração social – art. 26º, nº 1 da CRP.

O que significa que o bom-nome das pessoas colectivas, no âmbito da actividade que

desenvolvem, ou seja, na vertente da credibilidade e do prestígio social, nomeadamente, está legalmente protegido^[62].

Tendo vindo a entender-se que, embora os direitos pessoais sejam primordialmente direitos das pessoas físicas, não está excluído que, pelo menos alguns deles, se apliquem também às pessoas colectivas.

As quais gozam dos direitos compatíveis com a sua natureza (art. 12º, nº 2 da CRP).

Sendo, por regra, possível reconhecer-lhes os direitos pessoais previstos para as pessoas físicas^[63].

E, assim, podendo entender-se ter a autora sofrido danos não patrimoniais com a conduta das rés na extinção do contrato de concessão comercial entre todas celebrado, da qual se pode inferir ofensa ao prestígio e credibilidade social daquela, sendo tais danos de considerar graves e merecedores da tutela do direito (citado art. 496º, nº 1), há que manter a condenação das rés a compensá-los, entendendo-se, no entanto, como mais adequada, tendo-se também em conta o volume de negócios em causa e o seu desempenho pela autora, que bem espelham o seu relevo social na região, a quantia de € 40 000,00 para o seu justo ressarcimento.

*

Face a todo o exposto, acorda-se neste Supremo Tribunal de Justiça em, na parcial concessão da revista da autora e na negação da das rés, se alterar o acórdão recorrido na parte em que fixou a indemnização pelos danos indirectos pela autora sofridos resultantes de abuso de independência económica, arbitrando-se estes em € 50 000,00 (cinquenta mil euros), bem como na parte em que fixou os danos não patrimoniais da mesma autora/recorrente, que aqui se arbitram em € 40 000,00 (quarenta mil euros). No mais se mantendo a decisão recorrida.

Custas nas revistas pelas respectivas recorrentes, na proporção dos seus decaimentos.

Serra Baptista

Álvaro Rodrigues

Fernando Bento

^[1] Em nota de rodapé, a recorrente esclarece que foi a 1ª vez que um Tribunal Português arbitrou uma indemnização com base na responsabilidade civil decorrente do abuso de dependência económica (violação do art. 7º da LdC).

^[2] O art. 81.º do TCE, que actualmente corresponde ao art. 101.º da TFUE (Tratado de Funcionamento da União Europeia), encontrava-se em vigor à data da celebração dos contratos em apreço na presente acção.

^[3] Na redacção em vigor à data do contrato em preço.

^[4] Também em conformidade com a jurisprudência constante do Tribunal de Justiça da União Europeia, os Tratados e o direito adoptado pela União com base nos Tratados primam sobre o direito dos Estados-Membros, nas condições estabelecidas pela referida jurisprudência.

^[5] Os tratados institutivos e as disposições comunitárias, dotadas de aplicabilidade no âmbito dos Estados membros, constituem, com a adesão de Portugal às Comunidades Europeias, uma nova fonte de Direito na ordem jurídica portuguesa, tal como na de todos os Estados membros da Comunidade Europeia. Com efeito, um dos princípios a reter, no âmbito do Direito Comunitário, é o da sua aplicabilidade Directa na ordem jurídica dos Estados Membros – Paulo de Pitta e Cunha e Nuno Ruiz, O Ordenamento Comunitário e o direito interno português

^[6] Cfr., também, Ac. do STJ de 21/4/2005 (Neves Ribeiro), Pº 04B3868, onde se pode ler, a propósito: “Aqui tudo se passa entre empresas e exclusivamente em território nacional, sem projecção de efeitos imediatos para além das fronteiras nacionais, não estando, assim, em causa actos de

comércio entre agentes de dois ou mais Estados-Membros ou quaisquer elementos de conexão objectiva de carácter transfronteiriço relativos à relação jurídica em discussão”.

[7] Ac. do STJ de 31/3/93 (Cunha Lopes), in CJ S., Ano I, T. 2, p. 49.

[8] Ac. do STJ de 24/1/2012 (Fonseca Ramos), Pº 39/2000.L1.S1, in www.dgsi.pt.

[9] O direito comunitário da concorrência co-existe com o direito dos Estados Membros. Sendo as regras comunitárias aplicáveis sempre que uma prática concorrencial afecte o comércio entre os Estados-Membros. E, assim, quando esta condição não for preenchida, porque o direito concorrencial se manifesta apenas no interior de um Estado da Comunidade, só o direito interno desse Estado, nessa matéria, tem, em princípio, vocação para ser aplicado – João Mota Campos, Direito Comunitário, III, p. 499. No mesmo sentido, Miguel Gorjão Henriques, Da Restrição da Concorrência na Comunidade Europeia: a franquia de distribuição, p. 157, 161 e 403 e ss.

[10] Citado Ac. do STJ de 31/3/93.

[11] O Ac. do STJ de 29/4/2010 (Custódio Montes), Pº 622/08.1TVPR.T1.S1, expressamente referido pela recorrente, refere-se a um caso em que é invocada a excepção da competência internacional de um Tribunal nacional para dirimir questão suscitada acerca de um contrato de concessão comercial celebrado entre autora e rés, sendo estas sociedades estrangeiras, uma com sede em Itália e outra na Áustria.

[12] Ao invés da de € 10 953,79 fixada, a tal respeito, pela 1ª instância.

[13] Cumprindo o acordo entre as partes celebrado, mau grado nele a autora ser designada de “agente”, a função económico-social da concessão.

[14] A qualificação do contrato depende essencialmente do seu conteúdo, mais importando as estipulações das partes que a designação que estas lhe atribuem – Pinto Duarte, Tipicidade e Atipicidade dos Contratos, p. 65. Neste mesmo sentido, Ac. do STJ de 7/5/96. Sendo certo que a designação que as partes dão aos contratos que celebram não é determinante para a sua qualificação – Galvão Telles, Manual dos Contratos em Geral, p. 210.

[15] Helena Brito, *in* O Contrato de Concessão Comercial, p. 152, se bem que admita que tal contrato não se identifica com qualquer contrato previsto e regulamentado o na lei, repudiou a sua qualificação como contrato atípico, não se podendo, quanto a ela, concluir que o que não é legalmente típico é necessariamente atípico.

[16] Cit. Ac. do STJ de 24/1/2012.

[17] Fundando 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.

[18] Pinto Monteiro, Contratos de Distribuição Comercial, p. 108 e ss. e RLJ Ano 130º, p. 191 e ss. Cfr., ainda, Engrácio Antunes, Direito dos Contratos Comerciais, p. 446.

[19] O contrato de concessão inclui-se na categoria geral dos contratos de cooperação, tendo como função a prossecução de um fim comum, mediante a concertação da actividade das partes. Sendo o mesmo, em Portugal, um meio de distribuição privilegiado, designadamente, no domínio da venda de automóveis – Helena Brito, ob. cit., p. 212 e 170.

[20] O contrato de concessão comercial não perde os seus traços básicos pela falta de exclusividade, continuando a criar uma relação duradoura de colaboração entre as partes, cabendo ao concessionário revender os produtos adquiridos ao concedente, em nome e por conta própria.

[21] José Alberto Vieira, O Contrato de Concessão Comercial, p. 24 e ss.

[22] Que acolhe o princípio da liberdade contratual, nuclear do direito dos contratos, expressão mais relevante do princípio da autonomia privada.

[23] O próprio preâmbulo do citado DL 178/86, falando dos tractos diferenciadores entre estes dois contratos (o de agência e o de concessão), fala na tendência detectada no direito comparado para manter este último 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.

[24] Pinto Monteiro, ob. cit., p. 64.

[25] Ao contrário da agência, o contrato de concessão dispõe, apenas, de tipicidade social,

apresentando, dentro dos contratos de distribuição, um perfil característico; à partida, ele opera em áreas que exigem investimentos significativos e que o produtor dos bens ou serviços a distribuir não queira ou não possa, ele próprio, efectuar; corresponde, pois, pelo menos tendencialmente, a esquemas destinados a distribuir produtos de elevado valor, com exemplo clássico nos veículos automóveis – Ac. do STJ de 21/4/2005 (Neves Ribeiro), Pº 04B3868.

[26] Havendo, naturalmente, que ter ainda em conta, os princípios e as regras gerais do direito dos contratos e do negócio jurídico (sobre a capacidade dos sujeitos, a declaração negocial sem anomalias, a idoneidade do objecto, etc) e, sendo caso disso, a legislação de defesa da concorrência

[27] São as regras de comportamento a que as partes ficam vinculadas no contrato de concessão comercial, através das quais se efectua verdadeiramente a integração do concessionário na rede ou cadeia de distribuição do cedente, através delas se definindo e executando determinada política comercial, que se estabelecem laços de cooperação entre as partes e se articula e coordena a actividade de todos na dita rede. Sendo tal conjunto de características que constituem e emergem da integração que explica, no fundo, a aplicação ao regime de concessão, em princípio, do regime de agência – Pinto Monteiro, ob. cit., p. 109 e 110.

[28] Ac. do STJ de 21/4/2005 (Oliveira Barros), Pº 05B603, in www.dgsi.pt, entre outros (onde se encontram disponíveis todos os demais citados sem outra menção).

[29] Ver Baptista Machado, RLJ Ano 120.º, p. 183 e ss.

[30] Com Galvão Telles, ob. cit., p. 446, entendemos também que a interpretação dos negócios jurídicos, nomeadamente, dos contratos, encerra “matéria de facto”, na medida que se trata de averiguar o que as partes quiseram dizer, constituindo “matéria de direito” apenas quando se trate de averiguar se as instâncias fizeram correcta interpretação e aplicação dos critérios legais em apreço, como os constantes do art. 236.º do CC – Ac. do STJ de 10/7/2012 (J. Bernardo), Pº 3944/07.5TBSTB.E1.S1. Não cabendo no âmbito do recurso de revista o apuramento ou o controlo do sentido com que hão-de valer as declarações negociais, enquanto se procura determinar a vontade real das partes que as emitiram – Ac. do STJ de 12/7/2011 (Mª dos Prazeres Beleza), Pº 2901/05.0TBOUR.P1.S1.

[31] Pinto Monteiro, ob. cit., p. 145 e 146, embora a propósito da resolução, por justa causa, do contrato antes de expirar o prazo convencionado.

[32] Sendo a denúncia um meio extintivo das relações obrigacionais duradouras, entre elas estando os contratos de concessão, podendo dizer-se que os contratos celebrados por tempo indeterminado são livremente denunciáveis, podendo, a qualquer momento, uma das partes pôr-lhes termo, denunciando-o – José Alberto Vieira, O Contrato de Concessão Comercial, p. 120 e 121, com menção de mais doutrina a propósito.

[33] Baptista Machado, Pressupostos da Resolução por Incumprimento, Obra Dispersa, I, p. 130/131.

[34] Para ela se remetendo também, assim se evitando repetição de razões, que são, ainda, da nossa concordância.

[35] Estranhamente, e se bem que tivesse querido introduzir no contrato alterações e observações, que as rés não admitiram (resposta dada ao artigo 63.º da base instrutória), a autora não reagiu, então, de modo mais enérgico, à forma imprecisa e indefinida do contrato que celebrou em 2003 e que extinguiu o anteriormente outorgado. Continuando as rés a nomear concessionários ou distribuidores autorizados (v.g. a AUTO-CC, que detinha em 50%) ou a manter os já existentes à data da entrada em vigor do dito Regulamento CE, que integrou na sua rede (v. g., resposta ao artigo 81.º da base instrutória). Excluindo a autora da sua rede, não obstante a mesma sempre ter satisfeito os requisitos ou padrões exigidos pela TOYOTA, em termos de instalações, organização equipamento (als W) a Z) da matéria assente).

[36] Tal princípio deve considerar-se extensivo a todos os outros domínios onde exista uma relação especial de vinculação entre duas ou mais pessoas.

[37] Em relação aos danos patrimoniais costuma estabelecer-se uma classificação oriunda do Direito Romano, em danos emergentes e lucros cessantes. Correspondendo ao lucro cessante à situação em que é frustrada uma utilidade que o lesado iria adquirir se não fosse a lesão – Menezes Leitão, Direito das Obrigações, vol. I, p. 315.

[38] Ver, também, art. 32.º, nº 1 do DL 178/86. Cfr., ainda, Pedro Romano Martinez, Da Cessação do Contrato, p. 222. E José Alberto Vieira, ob. cit., p. 128.

[39] Ac. do STJ de 31/3/2009 (Serra Baptista), Pº 2421/08, 2ª secção.

[40] Tal como o concessionário, o distribuidor selectivo é um comerciante independente, que compra para revenda, actuando em seu nome e por conta própria. Não beneficiando o distribuidor do direito de exclusividade – Pinto Monteiro, Contratos de Distribuição Comercial, p. 113 e 114 com menção mais precisa dos traços diferenciadores destes dois tipos de contrato.

[41] Embora aí se fale em abuso de posição dominante.

[42] Lei nº 18/2003, de 11 de Junho, que aprovou o regime jurídico da concorrência, entretanto revogada pela Lei nº 19/2012, de 8 de Maio.

[43] Prescrevendo-se em tal art. 4.º, sob a epígrafe “Práticas proibidas”:

“1 — São proibidos os acordos entre empresas, as decisões de associações de empresas e as práticas concertadas entre empresas, qualquer que seja a forma que revistam, que tenham por objecto ou como efeito impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência no todo ou em parte do mercado nacional, nomeadamente os que se traduzam em:

- a) Fixar, de forma directa ou indirecta, os preços de compra ou de venda ou interferir na sua determinação pelo livre jogo do mercado, induzindo, artificialmente, quer a sua alta quer a sua baixa;
- b) Fixar, de forma directa ou indirecta, outras condições de transacção efectuadas no mesmo ou em diferentes estádios do processo económico;
- c) Limitar ou controlar a produção, a distribuição, o desenvolvimento técnico ou os investimentos;
- d) Repartir os mercados ou as fontes de abastecimento;
- e) Aplicar, de forma sistemática ou ocasional, condições discriminatórias de preço ou outras relativamente a prestações equivalentes;
- f) Recusar, directa ou indirectamente, a compra ou venda de bens e a prestação de serviços;
- g) Subordinar a celebração de contratos à aceitação de obrigações suplementares que, pela sua natureza ou segundo os usos comerciais, não tenham ligação com o objecto desses contratos”.

[44] Não tem sido fácil precisar o que se entende por “estado de dependência económica” e pela existência de “alternativa equivalente”, assim como se tem mostrado delicada a distinção entre “abuso e prática comercial normal e salutar” – Mariano Pego, A Posição Dominante Relativa no Direito de Concorrência”, p. 87.

[45] Notas colhidas no sítio da Autoridade da Concorrência.

[46] E tal contrato, definindo os termos de aquisição, venda ou revenda de veículos automóveis, deve ser entendido como um acordo vertical, por regra celebrado entre não concorrentes, operando cada um dos outorgantes a um nível diferente da cadeia de distribuição do mesmo produto. Podendo entender-se por acordo vertical o de compra ou venda de bens ou serviços, celebrado entre empresas que exercem as suas actividades a diferentes níveis da cadeia de produção ou distribuição.

[47] Menezes Cordeiro, Manual de Direito Comercial, I vol., p. 513 e 514.

[48] Citado Ac. do STJ de 21/4/2005 e Pinto Monteiro, Contratos de Distribuição Comercial, págs. 149 a 168 e Contrato de Agência, páginas 111/113.

[49] Cfr., ainda numerosa jurisprudência citada por Pinto Monteiro, *in* Contrato de Agência, p. 119/120, sobre a atribuição ao concessionário da indemnização da clientela atribuída ao agente, por aplicação analógica do aludido art. 33.º

[50] José Alberto Viera, ob. cit., p. 125 e seg.

[51] Este último diploma legal fixou um limite máximo à indemnização de clientela, nos termos da Directiva nº 86/653/CEE do Conselho, de 18/12/1986.

[52] Pinto Monteiro, Contrato de Agência, p. 115.

[53] Neste mesmo sentido, citado Ac. deste STJ de 24/1/2012.

[54] Menezes Leitão, *in* A Indemnização de Clientela no Contrato de Agência, p. 69, sustenta, na esteira de posição que diz dominante, que, neste contrato, o limite referente a um ano de remunerações

deve ser entendido como referente a um valor bruto, uma vez que para a fixação do valor máximo no montante de um ano de remunerações não se justifica tomar em consideração os custos suportados pelo agente.

[55] Art. 494º “ (Limitação da indemnização em caso de mera culpa): “Quando a responsabilidade se fundar na mera culpa, poderá a indemnização ser fixada, equitativamente, em montante inferior ao que corresponderia aos danos causados, desde que o grau da culpabilidade do agente, a situação económica deste e do lesado e as demais circunstâncias do caso o justifiquem.”

[56] Ribeiro de Faria, Direito das Obrigações, I, p. 491 e ss.

[57] Ac. do STJ de 10/2/98, CJ S., T. 1, p. 65 e P. Lima e A. Varela, CCAnotado, Vol. I, p. 501.

[58] Cfr., neste mesmo sentido, Ac. do STJ de 25/6/2002, CJ S., Ano X, T. 2, p. 134.

[59] Acs do STJ de 21/3/95, Bol. 445, p. 487, de 25/11/97, CJ S. Ano V, T. 3, p. 140, de 17/11/98, Ano VI, T. 3, p. 124, de 8/2/2001, Sumários, 48º, de 19/5/2001, CJ Ano IX, T. 2, p. 71, de 4/4/2002 (Pº 02B644), de 14/12/2004 (Pº 05B1526), de 8/6/2006 (Pº 06A1450), de 12/9/2006 (Pº 06A2376) e de 22/1/2008 (Pº 07A4154), bem como Vaz Serra, in Reparação do Dano Não Patrimonial (Bol. 83, p. 104) e Responsabilidade Contratual e Responsabilidade Extracontratual (Bol. 85, pags 115 e ss) e A. Costa, ob. cit., pags 395.

[60] A. Varela, Das Obrigações em Geral, vol. II, p. 90.

[61] Acs do STJ de 17/11/98, já atrás citado, mencionando também, no mesmo sentido, o Ac. do STJ de 12/11/96 (Pº 163/96, da 1ª Secção) e anotação de Maria Manuel Veloso, Assistente da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, ao ac. da RC de 20 de Abril de 2004, com interessante resenha sobre os argumentos contrários e a favor da compensação dos danos não patrimoniais alegadamente sofridos pelas pessoas colectivas, *maxime*, pelas sociedades comerciais, concluindo não ser de rejeitar, em abstracto, tal pedido, *in* Cadernos de Direito Privado, nº 18, p. 29 e ss. Cfr., ainda, Acs do STJ de 19/6/2008 (Serra Baptista), Pº 08B1079 e de 21/5/2009 (Alves Velho), Pº 09A0643, com menção de outros arestos, incluindo do anteriormente mencionado e de 19/2/98 (Armando Lourenço), Pº 98A869.

[62] Acs do STJ de 8/3/2007 (Pº 07B566) e de 27/9/2007 (Pº 07B2528).

[63] Jorge Miranda/Rui Medeiros, Constituição Portuguesa Anotada, vol. I, p. 284.