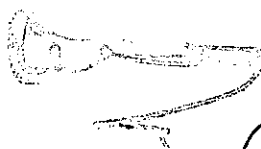


Autos de Revista nº 81441

Requerentes: João da Conceição Gomes, Id.º.
e outros.

Requeridos: TABAQUEIRA - Empresa Industrial
de Tabacos.



145



SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

ACORDAM NO SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

Autores/Recorrentes:

João Conceição Gomes, Lda.

Delmiro Adan Andion, Lda.

José António Jesus Marques

Fernandes & Pires, Lda.

Martinho, Bello & Ferreira, Lda.

Augusto Duarte Reis, Lda.

Ré:

TABAQUEIRA - Empresa Industrial de Tabacos, E.P.

1.

A presente acção declarativa com Processo Ordinário foi instaurada no Tribunal Cível de Lisboa, onde foi distribuída ao 29. Juízo, com vista a obter da ré pagamento de descontos em fornecimentos de Tabacos, que os autores sustentam serem-lhes devidos.

Alegam, para tanto, que:

Os autores são distribuidores grossistas de tabacos e celebraram com a ré, que explora a indústria de tabaco em regime de exclusivo, contratos de distribuição de tabacos manufacturados, que pressupunham uma selecção em função de certa qualificação para o efeito, designadamente, volume de vendas, disponibilidade de meios e prestígio na região.

Tais contratos tinham o objectivo de melhorar a posição da ré no mercado nacional e o de melhorar a rendibilidade dos distribuidores.

A ré obrigou-se a abastecer regularmente os seus distribuidores, a contribuir para a sua formação profissional, a não celebrar contratos análogos com novos operadores e a conceder-lhes descontos suplementares.

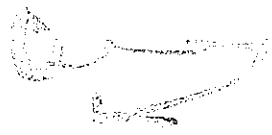
Por seu turno, os autores obrigaram-se a assegurar a distribuição, a possuir armazéns e a deter determinados stocks, a não distribuir produtos concorrentes, a desenvolver actividades promocionais e, ainda, a informar a ré sobre as tendências do mercado.

Na mesma ocasião, a ré celebrou contratos semelhantes com outros grossistas mas diferentes em três aspectos: o de não estabelecerem quaisquer critérios de selecção de distribuidores, o de não terem como objectivo suplementar conferir-lhes maior rendibilidade e a inexistência de descontos suplementares.

Para poderem cumprir os seus contratos, os autores tiveram de fazer grandes investimentos.

Com o pretexto, porém, de violarem regras legais de concorrência, a ré difundiu a circular nº. 6/86 em que, além do mais ora sem interesse, informa que deixará de conceder, a partir de 1 de Outubro do mesmo ano, os descontos suplementares.

Porém, tais descontos não violam qualquer regra disciplinadora da concorrência, uma vez que não constituíam



170



SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

contrapartida da obrigação de não comercialização de produtos concorrentes mas sim contrapartida das exigências especiais que recaíam sobre os autores.

Os ditos contratos não podiam ser alterados unilateralmente e por circular, pelo que os autores nunca aceitaram tal redução.

A ré, ao deixar de efectuar aqueles descontos nas facturas que emitiu a partir de 1 de Outubro de 1986, constituiu-se em mora.

Consideram os autores serem-lhes devidos esses descontos, com juros de mora.

Os autores, embora seguros daquele direito, entregaram à ré os valores correspondentes às facturas emitidas apenas para evitar cessação de fornecimentos por parte dela.

Concluem os autores a sua petição inicial, pedindo:

1. Se declare válida, eficaz e portanto aplicável a cláusula 4ª. nº. 1 alínea b) dos ditos contratos;

2. Seja a ré condenada a pagar-lhes as quantias referentes aos descontos suplementares que resultam do cumprimento daquela cláusula, desde a data em que deixou de o fazer, isto é, desde 1/10/86 até ao termo dos mesmos contratos;

3. Que os descontos que deveriam ter sido feitos aos autores entre 1/10/86 e 30/9/87 e não o foram, ascendam a 30 507 830\$00, repartidos da forma seguinte:

- João Conceição Gomes, 3 694 659\$60;

- Delmiro Adan Andion, Lda., 7 756 833\$90, sendo

4 414 415\$50 (sede) e 3 342 518\$40 (filial);

- José António de Jesus Marques, 1 496 629\$50;
- Fernandes & Pires, Lda., 3 921 869\$90;
- Martinho, Bello & Ferreira, Lda., 5 817 822\$70;
- Augusto Duarte Reis, Lda., 7 819 914\$40;

quantias estas, que a ré deve ser, desde já, condenada a pagar aos autores.

4. O montante dos descontos relativos a cada autor, que se vencerem a partir de 1/10/87 e não forem pagos deverão ser liquidados em execução de sentença;

5. Ser declarado que os descontos suplementares a que os autores têm direito e que se reclamam são sempre calculados sobre o preço de venda ao público na altura em vigor acrescem aos descontos gerais decorrentes da tabela de condições de venda da ré e devem ser processados da forma prevista na cláusula 6ª. nº. 1 dos contratos;

6. Ser a ré condenada a pagar aos autores os juros que, à taxa legal se vencerem sobre as quantias reclamadas em 3. desde a citação até pagamento integral;

7. Ser a ré condenada a pagar aos autores os juros que, à taxa legal se vencerem sobre as quantias reclamadas em 4. desde a data em que a ré se constituir em mora, até integral pagamento.

Pedem ainda os autores mas subsidiariamente:

a) Seja declarada válida e eficaz e portanto aplicável a cláusula 4ª. nº. 1 alínea b) dos contratos em causa;



[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

b) Seja, por isso, a ré condenada a pagar aos autores as quantias referentes aos descontos que resultam da dita cláusula;

c) Seja a ré condenada a devolver aos autores, com base em enriquecimento sem causa - repetição do indevido - todas as quantias que estes lhe pagaram a mais por força dos pagamentos das facturas emitidas após 1/10/86, quantias estas que correspondem aos descontos que deveriam e não estão a ser processados pela ré, nos termos das cláusulas 4ª. nº. 1 - b) e 5ª. nº. 1 dos contratos;

d) Em 30/9/87, as quantias pagas a mais pelos autores, nos termos atrás indicados, são as referidas no nº. 3 do pedido principal;

e) Devem ser liquidadas em execução de sentença as quantias que os autores vieram, a pagar a mais à ré após 1/10/87, pelos motivos indicados;

f) Deve ainda a ré ser condenada a pagar aos autores os juros que, à taxa legal, se vencerem sobre as quantias em dívida desde a citação até integral pagamento, nos termos do artº. 480º. do C.C. e ainda os juros que, à taxa legal, se vencerem, nos termos da mesma disposição legal, sobre as quantias que forem pagas a mais a partir de 1/10/87 e que serão apuradas em execução de sentença.

* * * * *

A ré contestou.

Na sua versão dos factos, o monopólio de que beneficia no continente não abrange a comercialização de tabacos, pelo

que está sujeita à concorrência de empresas nacionais e estrangeiras que vendem tabacos em Portugal.

Estando, como está, sujeita ao regime legal de concorrência, todos os seus actos que sejam entendidos como restritivos da concorrência são nulos, nulidade que é invocável a todo o tempo e por qualquer interessado.

Quando emitiu a circular a que se referem os autores, a ré tinha sido denunciada junto da Comissão da Comunidade Europeia e no Conselho de Concorrência em Portugal, por abuso de posição dominante no mercado português na concessão de benefícios a alguns dos seus distribuidores que prejudicavam outros.

A Direcção-Geral da Concorrência da Comissão da Comunidade Europeia obrigou a ré a não impor condições de venda e a não conceder descontos especiais a distribuidores que contribuíssem para manter a sua posição dominante no mercado.

Os autores e a generalidade dos demais distribuidores já o eram antes da assinatura dos contratos referidos pelos primeiros.

A única novidade de tais contratos, para além da obrigação de os autores não comercializarem produtos concorrentes, foi a de lhes conceder descontos especiais além das margens legais.

Essa concessão não implicou qualquer nova obrigação nem qualquer custo económico ou financeiro adicional ou diversos assumidos pelos outros distribuidores.



SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

178

Dos critérios de selecção indicados nos contratos celebrados com os autores só o do volume de vendas foi ajustado para fundamentar a escolha dos distribuidores com acesso aos descontos especiais, pois todos os demais já eram e continuaram a ser exigidos pela ré a todos os seus distribuidores.

Quando se celebraram os contratos, a ré não teve em consideração que, de futuro, iriam ser aplicadas em Portugal as normas comunitárias sobre concorrência.

Foi devido à sua sujeição ao regime legal que a ré se viu obrigada a emitir a falada circular, que se limitou a comunicar a invalidade de certas cláusulas dos contratos, entre as quais, a referente aos descontos suplementares.

Por nulidade das cláusulas em que os autores baseiam as suas pretensões, os pedidos não podem proceder, do mesmo modo que não pode proceder o pedido fundado em enriquecimento sem causa, por falta de contrapartida por parte dos autores para os ditos descontos.

A ré conclui a contestação, pedindo seja a acção julgada improcedente.

Os autores responderam, mantendo e desenvolvendo a posição assumida na petição inicial.

* * * * *

Após audiência de julgamento, a acção foi julgada improcedente.

Interposta apelação pelos autores, a sentença foi confirmada pela Relação.

2.

É deste acórdão que foi interposta a presente revista, em que os autores concluem as suas alegações, pelo modo seguinte:

1. A concessão por parte da ré aos autores dos descontos previstos na cláusula quarta, número 1, alínea b), dos contratos com os mesmos celebrados não infringe os artigos 85º. número 1 e 86º. do Tratado CEE, nem tão pouco os artigos 3º. alínea b), 13º., número 1 e 14º., número 1 do Decreto-Lei nº. 422/83;

2. A cláusula quarta, número 1, alínea b), dos contratos celebrados entre a ré e os autores não é nula em virtude do disposto no artigo 85º. número 2 do Tratado CEE e do artigo 13º., número 3 do Decreto-Lei nº. 422/83;

3. Os descontos concedidos nos termos da cláusula quarta, número 1, alínea b), dos contratos celebrados entre a ré e os autores não infringem o disposto no nº. 3 do Despacho Normativo nº. 27-A/85 e no nº. 2 do Despacho Normativo nº. 27-C/85;

4. O Conselho de Gerência da ré tinha competência para concluir com os autores contratos prevendo a concessão dos descontos em causa;

5. A cláusula quarta, número 1, alínea b), dos contratos celebrados entre a ré e os autores não é por isso nula à luz do disposto no artigo 280º. número 1, do Código Civil;



177

SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

6. A Circular nº. 6/86 não constitui uma proposta de alteração dos contratos em causa designadamente no que se refere aos descontos neles previstos, nem uma rescisão unilateral, total ou parcial dos mesmos;

7. O facto de os autores terem pago atempadamente as facturas da ré pelo valor em que estas foram emitidas não significa que tenham aceite qualquer proposta de supressão dos descontos previstos na cláusula quarta, número 1, alínea b), dos contratos, nos termos dos artigos 2179. e 2349. do Código Civil;

8. Pelo que deve a ré ser condenada no cumprimento do disposto na cláusula quarta, número 1, alínea b), dos contratos celebrados com os autores nos termos gerais do pedido efectuado na petição inicial, em especial, dos seus números 1), 2), 3), 4), 5), 6) e 7), bem como nas custas da acção e procuradoria.

Juntaram os autores/recorrentes fotocópia de um acórdão deste Supremo Tribunal e Parecer de um Professor Catedrático da Faculdade de Direito de Lisboa.

A ré contra-alegou, no sentido de não ser concedida a revista.

Correram vistos.

Para decidir,

se são válidos ou nulos os descontos especiais concedidos aos autores na cláusula 4. nº. 1 - b) dos contratos celebrados entre aqueles e a ré e se esta se encontra em dívida perante os autores.

3.

Julgou a Relação estarem provados os factos seguintes:

a) Os autores são, na totalidade, distribuidores grossistas de tabacos, tradicionais "depositários" da Tabaqueira - alínea A) da especificação;

b) A ré é uma empresa pública, que explora a indústria do tabaco - alínea B);

c) Em Junho de 1 985 a ré celebrou, com cada um dos autores, contratos idênticos de distribuição de tabacos manufacturados, conforme os documentos de fls. 19 a 54, dados por reproduzidos - alínea C);

d) Entre as cláusulas contratuais estabelecidas entre os autores e a ré figura uma (cláusula 4ª., nº. 1, al. b), segundo a qual a Tabaqueira se obrigou a "proceder aos descontos, a favor do distribuidor, fixados no Anexo II", consistentes em:

- quanto a charutos e cigarrilhas produzidas pela Tabaqueira - a margem legal acrescida de 0,75%; e

- quanto a cigarros e outros produtos de tabaco - a margem legal acrescida de 0,5% - citados documentos;

e) Na mesma altura, celebrou a ré com outros grossistas de tabacos, contratos de distribuição idênticos àquele a que se refere o documento de fls. 55 a 57, dado por reproduzido - alínea D) da especificação;

f) Os contratos que a ré celebrou, idênticos aos referidos na precedente alínea e), não continham a cláusula



[Handwritten scribbles]

[Handwritten signature]

SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

a que se faz alusão na antecedente alínea d) - citados documentos de fls. 55 a 57;

g) A ré, com a alegação de "a validade de algumas cláusulas dos contratos de distribuição" ter sido "posta em causa por entidades oficiais e particulares por alegada violação de disposições legais imperativas do regime jurídico da concorrência - quer no plano interno quer no plano comunitário" difundiu a Circular nº. 6/86, datada de 26/9/986, em que, além do mais, fez consignar o seguinte:

"2.8 - Estipulação de descontos, para além das margens legais fixadas no Anexo II ao contrato. Estes descontos deixarão de ser praticados quer por serem discriminatórios, quer por serem contrapartida da obrigação de não comercialização de produtos concorrentes, que se extingue e que constitui a base negocial do contrato."

e, na sequência de tal Circular deixou, a partir de 1/10/86, de deduzir nas facturas emitidas os descontos referidos nos contratos celebrados com os autores - alíneas E) e F) da especificação e documentos de fls. 58 e 60;

h) Com o fundamento de A Tabaqueira ter abusado da sua posição dominante no mercado de tabacos - com uma venda de cigarros de 99,8% no ano de 1 984 e uma venda, no mesmo ano e só a partir de Maio, de cigarrilhas e charutos de 67,8% - a Direcção-Geral de Concorrência e Preços enviou à ré, com a data de 20/2/87, uma "Nota de Ilicitude" em que, além do mais, se diz ter ela contratado "com os seus agentes distribuidores cláusulas lesivas dos interesses destes, de

terceiros, e contrárias aos princípios da concorrência" e ter emitido "um documento intitulado" Tabela de Condições Operacionais, Comerciais e Financeiras - dos Revendedores Grossistas da Tabaqueira", fixando as condições exigidas pela empresa aos seus distribuidores actuais e futuros", entre estas se destacando "a imposição de quantidades mínimas semanais a adquirir pelos interessados de cada distrito, na base das compras médias, por distrito, no ano anterior", assim restringindo "o acesso ao mercado a novos agentes em condições idênticas às prevalecentes para os já instalados", deste modo lhe imputando a contra-ordenação p. e p. pelos arts. 149. - 1 e 169. - 1 do Decreto-Lei nº. 422/83, de 3 de Dezembro - Documento de fls. 154 a 163, dado por reproduzido - alínea G);

1) O Conselho de Concorrência, pela sua decisão de 22/6/88, entendeu que a Tabaqueira, ao impor aos seus grossistas normas de relação comercial que visavam restringir, e restringiram a concorrência no mercado continental de tabacos manufacturados, abusou da sua posição dominante neste mercado, traduzindo-se os seus abusos:

a') nas cláusulas de abastecimento exclusivo incluídas nos contratos A e B, celebrados a partir de Junho de 1985 e que perduraram até 1/10/86;

b') na definição dos mínimos semanais de compras, fixados na "Tabela de Condições" editada para os grossistas da empresa e vigente a partir desta última data;



SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

c') noutras cláusulas laterais daqueles contratos A e B que, por indefinição do seu conteúdo obrigacional, acresciam a dependência económica dos grossistas, em face da Tabaqueira e da sua estratégia restritiva - alínea G da especificação e documento de fls. 175 a 205, dado por reproduzido;

j) Os autores pagaram à ré o montante das facturas indicado nos documentos de fls. 61 a 131, na totalidade - alínea H);

l) A ré celebrou com os autores os contratos referidos na antecedente alínea c), por se tratar de grossistas que se evidenciavam pelo seu volume de vendas e pela idoneidade e prestígio na região - resposta dada ao quesito 1;

m) E por disporem de meios próprios de distribuição - resposta ao quesito 2;

n) Em relação a cada factura enviada aos autores e até 1/10/86 e conforme se tratasse de charutos e cigarrilhas ou cigarros e outros produtos de tabaco havia um desconto suplementar a favor dos autores, respectivamente, de 0,75% ou 0,5% sobre o preço de venda ao público a acrescer aos descontos normalmente praticados na respectiva transacção - resposta ao quesito 5;

o) Relativamente ao período que medeou entre 1/10/86 e 30/9/87 (e não 30/9/86), a ré deixou de processar aos autores os descontos seguintes:

a') João Conceição Gomes, Lda. 3 694 659\$60;

b') Delmiro Adan Andion, Lda. 7 756 933\$90;

ADITIVO DO JANEIRO 1991

- c') José António de J. Marques 1 496 629\$50;
- d') Fernandes & Pires, Lda. 3 921 869\$90;
- e') Martinho, Belo & Ferreira, Lda. 5 817 822\$70;
- f') Augusto Duarte Reis, Lda. 7 819 914\$40

resposta ao quesito 6;

p) A ré detinha, quer na data da celebração dos contratos referidos nas antecedentes alíneas c) e e), quer na data do envio da Circular referida na antecedente alínea g), como detém actualmente, uma quota no mercado nacional de cigarros de 98% e no de cigarrilhas e charutos 68%
resposta ao quesito 9.

4.

Ao tempo da celebração dos contratos, a ré era uma pessoa colectiva de Direito Público, dotada de autonomia administrativa e financeira, regendo-se pela disciplina própria das empresas públicas e pelos Estatutos anexos ao Decreto-Lei nº. 503-J/76, de 30 de Junho, com as alterações estabelecidas pelos Decretos-Leis nº. 208/79 de 10 de Julho e nº. 82/80, de 19 de Abril.

É, actualmente, uma sociedade anónima - Decreto-Lei nº. 117/91, de 21 de Março.

Tinha, ao tempo dos ditos contratos, por objecto, a cultura, a indústria (incluindo o processamento) e o comércio de tabacos, bem como as operações industriais comerciais e financeiras com elas relacionadas - artº. 4º nº. 1 daquele Decreto-Lei nº. 503-J/76.



SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

Nos termos do nº. 2 do mesmo artigo, as actividades de processamento e indústria de tabacos eram exercidas em regime de exclusivo.

Para tanto, podia praticar todos os actos de gestão privada necessários ou convenientes à prossecução dos seus fins estatutários - nº. 3.

O Conselho de Gerência gozava de todos os poderes necessários para assegurar a gestão e o desenvolvimento da empresa - artº. 16º. nº. 1 mas, para certos casos, o exercício desses poderes dependia ora de autorização, ora de aprovação da tutela - Ministros das Finanças, da Indústria e Tecnologia e do Trabalho, conforme as situações em causa, - artºs. 18º. e 49º. a 51 dos Estatutos e artº. 8º. do Decreto-Lei nº. 503-J/76.

Designadamente, dependia da tutela do Governo, a definição de política dos preços de venda que não fossem fixados por aquele, nos termos da lei - alínea c) do artº. 18º. dos Estatutos que estava sujeita a aprovação do Ministro encarregado da fixação dos preços e do Ministro da Indústria e Tecnologia - artº. 20º.

Competia ao Conselho de Gerência, praticar os actos relativos ao objecto da empresa - artº. 9º. do Decreto-Lei nº. 260/76, de 8 de Abril, com as alterações do Decreto-Lei nº. 29/84, de 20 de Janeiro devendo a tutela respeitar a autonomia necessária a uma gestão eficiente - artº. 12º.

Consideradas estas disposições legais, forçoso é concluir, que os contratos a celebrar com as distribuidoras

não estavam sujeitos a tutela do Governo, dadas as características de actividade comercial, sujeitas às regras próprias desta, logo de Direito Privado.

Por força do Decreto-Lei nº. 149-A/78, de 19 de Junho, artº. 30º. nº. 1, o preço da venda ao público de tabaco é fixado por despacho conjunto dos Ministros das Finanças e do Plano e da Indústria e Tecnologia, devendo constar (nº. 2º artº. 36º., na redacção dada pelo Decreto-Lei nº. 34/84, de 24 de Janeiro), as condições de comercialização a estabelecer para os respectivos intervenientes.

Diga-se, porém, não estabelecerem aqueles Decretos-Leis qualquer sanção para a sua inobservância.

Os Despachos Normativos nºs. 27-A/85 e 27-C/85, de 15 de Abril prevêm descontos para os revendedores grossistas classificando-os como direitos a eles.

Deve entender-se, no entanto, que tais Despachos não têm apenas valor obrigatório perante o tutelado, por falta de eficácia normativa externa - não são nem lei, nem decreto, nem lei, nem regulamento.

No dizer de Vítor Faveiro, Direito Fiscal Português, página 262, são normas administrativas de carácter geral e abstracto, destinadas a estabelecer regras dos serviços e da sua actuação.

Garantiam aos grossistas o direito a determinados descontos, nada impedindo que a Tabaqueira, sem com isso aumentar os preços de venda ao público, acrescentasse a eles e por efeito de contrato livremente celebrado, outro direito.



[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

qualquer, designadamente maiores descontos, não arbitrariamente mas verificado que estivesse determinado circunstancialismo.

A concorrência podia ser estimulada, portanto, a colocar-se ao abrigo do circunstancialismo acima referido, na perspectiva de poder vir a ser incluída no grupo de grossistas a beneficiar dos ditos descontos.

Trata-se de empresas portuguesas, a actuar em Portugal.

5.

As regras de Direito Comunitário da Concorrência incidem sobre os comportamentos de empresas que são susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados membros (artos. 85º. e 86º. do Tratado).

No dizer de Mota Campos, Direito Comunitário, III, 1 991, página 431, o que releva não são os efeitos anti-concorrenciais efectivamente produzidos - mas o objectivo visado pelos operadores económicos.

Na página seguinte, diz mais este autor, que a afectação do comércio entre os Estados membros deve funcionar como um critério de repartição de competências legislativas entre a Comunidade e os Estados membros.

E diz também, que há afectação do comércio entre Estados membros sempre que uma prática restritiva de concorrência interfere com vendas, aprovisionamentos ou prestações de serviços interessando a mais de um Estado da Comunidade.

Refere o autor mais adiante (página 433) que um acordo entre empresas cujos efeitos se manifestem exclusivamente no interior de um Estado da Comunidade ou apenas em relação a terceiros Estados não afecta, normalmente, o comércio entre Estados membros.

Conclui o mesmo autor (página 435), que o efeito territorial das práticas anticoncorrenciais funciona como critério de aplicação do direito comunitário, que são as próprias disposições do Tratado que subordinam a aplicação das suas regras de concorrência à verificação do direito anticoncorrencial no espaço comunitário.

Ainda sobre o sentido da expressão "susceptibilidade de afectar o comércio entre os Estados membros" tem interesse trazer a estes autos a opinião expressa por Mário Paulo Tenreiro, Direito Comunitário da Concorrência, Revista de Direito e Economia, ano XV, 1 989, página 239, de não bastar uma mera hipótese teórica, para que tal susceptibilidade seja estabelecida.

O Tribunal de Justiça, continua, tem usado a fórmula de dever ser possível determinar com um grau suficiente de probabilidade, baseando-se num conjunto de elementos de direito e de facto, se a prática em questão pode vir a exercer uma influência directa ou indirecta, actual ou potencial, sobre as correntes de trocas entre os Estados membros.

Nada nos factos provados aponta para eventuais reflexões de tais contratos no comércio jurídico praticado entre



[Handwritten signature and scribbles]

SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

vários membros da Comunidade Europeia. E, muito menos, para que poderiam ter por objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência dentro do Mercado Comum, isto nem directamente, nem com sinais de efectiva e real possibilidade virtual.

Parafraseando o acórdão deste Supremo de 29 de Novembro de 1 989, publicado em Documentação e Direito Comparado, n.ºs. 39/40, 1 989. páginas 51 a 54, dir-se-á que se trata de uma situação puramente interna do Estado português, inexistindo qualquer elemento de conexão com alguma das situações previstas no Tratado de Roma e respectivo direito derivado.

Na ausência de tais elementos, ali se continua, é totalmente despropositado invocar um corpo legislativo autónomo destinado a disciplinar relações que, por definição, são de carácter internacional ou nas quais, pelo menos, terá que existir um elemento transfronteiriço.

Se bem atentarmos nos contratos chamados de tipo A e de tipo B, verificaremos que em uns e outros se incluiu uma imposição no sentido de impedir comercialização de produtos concorrentes - a cláusula c) do n.º. 1 da cláusula quinta.

Mas nos contratos de tipo B, não se incluem regras como as contidas na alínea d) do n.º. 1 da cláusula primeira (conferir maior rentabilidade ao distribuidor) ou nas várias alíneas do seu n.º. 2 (ter sido o distribuidor seleccionado atendendo, designadamente, às qualidades de volume de vendas (a), cumprimento de normas de comercialização - promoção,

pagamentos, informação do mercado, etc. (b), idoneidade prestígio na região e disponibilidade de meios para distribuição dos produtos abrangidos (d).

Daí que, não seja legítimo concluir que os descontos mais, atribuídos nos contratos de tipo A fosse contrapartida de não comercialização de produtos concorrentes.

De resto, o Conselho da Concorrência referiu (fls. dos autos) não ser nítido, recorte abusivo das cláusulas referentes aos descontos adicionais que visariam cati primordialmente ou mais fortemente, os maiores e melhores grossistas da Tabaqueira admitindo, apenas, que poderiam irregulares e ter algum cariz discriminatório consideram porém, isso estar fora dos limites da apreciação que está a fazer.

Não houve, assim, tomada de posição expressa, Conselho, sobre as questões relativas ao valor, legalidade ou nulidade das cláusulas contratuais relativas descontos adicionais.

6.

Nestas condições, aplicável à situação de facto existente entre as partes do presente processo é legislação nacional que, aliás, foi publicada no cumprimento da obrigação de harmonização das legislações nacionais do Tratado CEE - Decreto-Lei nº. 422/83, de 3 de Dezembro artos. 13º. e 14º.



[Handwritten signature and scribbles]

SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

Não existe violação do artº. 13º., porque os acordos em apreço não se mostra terem por objecto ou como efeito impedir, falsear ou restringir a concorrência no mercado português.

Também não existe violação do artº. 14º., porque não se mostra ter havido abuso, por parte da ré, da sua posição dominante no mercado português no sentido de os falados acordos terem por objecto ou como efeito impedir, falsear ou restringir a concorrência neste mercado.

7.

Do que se deixá exposto resulta não se justificar recurso prejudicial dirigido ao Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, nos termos do artº. 177º. do Tratado, pois não existem nos autos elementos de facto que impliquem, ou possam implicar, que os contratos em causa afectem o comércio entre os Estados membros da Comunidade Europeia.

Voltando ao estudo de Mota Campos mas agora ao volume II da obra acima citada, veremos que ele sustenta que, se o tribunal nacional considerar que o litígio não deve ser decidido de acordo com as normas comunitárias mas tão-somente na conformidade das disposições do direito interno, parece evidente que não pode ser-lhe imposta a obrigação de solicitar a interpretação de uma norma comunitária, em seu entender desprovida de interesse para o julgamento da causa (página 414).

No mesmo sentido Moitinho de Almeida, O Reenvio Prejudicial perante o Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, 1 992, página 29: para que o Tribunal se pronunciar a título prejudicial basta que o reenvio tenha por objecto uma das questões mencionadas naqueles preceitos e que o órgão jurisdiccional nacional considere necessária uma decisão sobre o assunto para a resolução do litígio. É chamado a decidir.

Com muita oportunidade refere Miguel Almeida Andrade, Guia Prático do Reenvio Prejudicial, 1 991, página 59, que não faria nenhum sentido que se impusesse a obrigatoriedade de reenvio de questões sem qualquer relevância para a decisão do caso concreto.

A propósito do que chama de "Interrogações Abusivas" diz Pierre Pescatore, Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, 1 986, página 30, que o Tribunal em certos casos tem respeitado tais pedidos como sendo manifestamente inadmissíveis e, noutros, tem-se prestado a explicar ao órgão nacional, mal esclarecido, o alcance e os limites do direito comunitário, no sentido de que este não se refere às hipóteses internas de um Estado membro.

8.

Estão em causa contratos bilaterais, onerosos, com prazo de duração de 10 anos, renováveis por cinco anos. Haverá que distinguir entre a não renovação do contrato, que teria de ser feita por meio de declaração



186

SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

nesse sentido, com a antecedência mínima de 12 meses, relativamente ao termo do prazo inicial ou da renovação então em curso (cláusula 7 nº. 1), e a denúncia do contrato, possível decorrido que fosse o primeiro ano de vigência, que compreende a denúncia de cada uma das suas cláusulas, com o prazo mínimo de três meses (cláusula 7 nº. 2), decorrido que fosse o primeiro ano.

A Circular nº. 6/86 constitui manifestação da vontade, da ré, de denunciar o contrato, não na sua globalidade mas e na parte ora com interesse, relativamente às cláusulas de descontos suplementares a que se reporta.

Ela, ré, quis manter os contratos de distribuição, com redução dos descontos que tinham sido estabelecidos e comunicou-o aos autores.

É a interpretação que fará o destinatário normal da declaração contida na circular - Código Civil, arts. 2369. nº. 1, 2789., 2799., 4052. e 4069.

Nestas condições, se uma das partes contratantes alterar uma só das cláusulas do contrato, esta cláusula mantém-se em vigor até ao termo do prazo então em curso mas, terminado este, se nada for acordado em contrário, ela extinguir-se-á.

9.

Os descontos que vêm pedidos pelos autores não foram processados pela ré, conforme ficou provado e foi referido na alínea o) do nº. 3 deste acórdão.

São devidos, em face do que acima se deixa exposto apenas desde a data em que deixaram de ser processados (1º Outubro de 1986), até ao termo da renovação então em curso ou seja:

- Em relação ao autor João Conceição Gomes, Lda., até de Julho de 1987 o que, tendo em conta os documentos fls. 61 a 67 e feitos os cálculos necessários, ascende a 2 675 729\$70;

- Em relação ao autor Delmiro Adan Andion, Lda., até de Julho de 1987 o que, tendo em conta os documentos fls. 71 a 78 (sede) e de fls. 82 a 88 (filial) ascende respectivamente, a 3 337 415\$00 e 2 569 345\$30;

- Em relação ao autor José António Jesus Marques, até de Julho de 1987 o que, tendo em conta os documentos fls. 92 a 94, ascende a 1 128 086\$10;

- Em relação ao autor Fernandes & Pires, Lda., até 1º de Julho de 1987 o que, tendo em conta os documentos de fls. 97 a 102, ascende a 2 874 245\$90;

- Em relação ao autor Martinho, Bello & Ferreira, Lda. até 4 de Julho de 1987 o que, tendo em conta os documentos de fls. 106 a 116, ascende a 4 121 809\$10;

- Em relação ao autor Augusto Duarte Reis, Lda., até de Junho de 1987 o que, tendo em conta os documentos fls. 120 a 128, ascende a 5 553 721\$30.

10.

Assim,



SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA

na concessão parcial da revista, julgando-se a acção procedente em parte:

1. Declara-se válida, eficaz e aplicável a cláusula 4ª. nº. 1 alínea b) dos contratos celebrados entre autores e ré mas apenas até ao termo das renovações em curso no momento da recepção da Circular;
2. Condena-se a ré a pagar aos autores os montantes de descontos acima indicados;
3. Condena-se a ré a pagar, também, juros de mora à taxa legal, sobre os totais referidos, a partir da citação.
4. Absolve-se a ré do mais que lhe foi pedido.
5. Custas, nas instâncias e neste Supremo: na proporção do vencido.

Monte, 31 de Março de 1993

João F. de A. Silva

Francisco José Raposo

esta assinatura, (Francisco José Raposo) porque não interveio na decisão do recurso, por impedimento já constante de fls. 825, 826 e ss. por lapsos assinon,

Francisco José Raposo