

Provou-se ainda que o filho dos RR sofre de problemas de toxicodependência e que o médico de família prescreveu, para colmatar a terapia recomendada, o seu afastamento do meio urbano de Queluz e área metropolitana de Lisboa.

Mais se provou que a filha dos apelantes faz terapia ocupacional na empresa constituída pela sua mãe, irmã e uma terceira pessoa e que seu pai entretém-se nela com a mesma finalidade.

Não se põe em causa que os motivos de saúde invocados e provados são sérios e reais e que o meior rural será benéfico para o apelante e para o seu filho.

Se está provado que o apelante sofre de doença do foro psiquiátrico, também não é menos verdade que, sendo as drogas (de um modo geral) substâncias que levam à habituação psíquica e/ou física, no toxicodependente há lesão grave da saúde física e psíquica, sendo preponderante a acção médica psiquiátrica.

Deste modo, cremos que o normativo em causa, ponderando a hermenêutica jurídica conforme é iluminada pelo art. 9º do CC, não pode deixar de ser interpretado como também abrangendo uma situação de toxicodependência e não apenas uma situação de doença, no sentido usual do termo.

Face a todos estes factos provados, entendemos que se encontra apurado que os RR, pelo menos desde 1996, deixaram de residir permanentemente no locado por motivo das doenças que afectam o Réu marido e o filho do casal e porque o meio rural reunir condições favoráveis à sua recuperação.

Porém, os RR não alegaram (logo, não puderam provar) que o impedimento de residirem no locado em virtude daquelas doenças é transitório, que tais doenças não são irreversíveis e que têm intenção de regressar ao locado logo que o estado de saúde do Réu marido e do filho do casal melhore.

Por outro lado, os factos provados não permitem concluir pela transitoriedade da situação (pelo contrário, a prova de que a situação já se verifica há mais de dois anos faz presumir que não estamos perante um afastamento temporário).

Com efeito, a constituição da sociedade comercial, com sede em Palhais de que são sócios a apelante (que é única gerente), a filha dos apelantes e uma terceira pessoa, onde a filha dos apelantes faz terapia ocupacional e o apelante se entretém com a mesma finalidade, a baixa médica deste desde 1990, a cessação do contrato de trabalho da apelante, a necessidade do apoio familiar da apelante, a facto de os filhos dos apelantes terem a sua vida estabelecida no Cadaval, tudo isto inculca a não transitoriedade da situação.

Os RR não demonstraram, como lhes cabia, aqueles elementos integrantes da excepção prevista na alínea a) do nº 2 do art. 64º do RAU: a transitoriedade do impedimento, a reversibilidade das doenças causa desse impedimento e a intenção de regressarem ao locado.

Na realidade, e a este respeito, convém ter uma noção clara das regras sobre ónus da prova, ou seja, uma perspectiva exacta sobre a quem compete a prova.

Naturalmente, aos AA competia a ónus da prova da factualidade viabilizadora do pedido, isto é, integrante da causa de pedir e, consequentemente, da hipótese abrangível pela alínea i) do nº 1 do art. 64º do RAU (cfr. art. 342º nº 1 do CC).

E os AA provaram plenamente, como se alcança do exposta supra, a falta de residência permanente no local arrendado por parte dos RR.

Mas a factualidade que viabilizaria a aplicação da alínea a) do nº 2 do art. 64º do RAU implicava ónus da prova dos RR, o que significa que este normativo só permitiria evitar a resolução contratual e o despejo face à comprovação de um circunstancialismo efectivamente integrante de uma das hipóteses aí previstas.

É que a "doença" é uma causa impeditiva do direito de resolução do contrato de arrendamento, pelo que a prova competia aos RR (art. 342º nº 2 do CC), competindo-lhes invocar e provar os elementos integrantes da excepção em que apoiaram a sua defesa (cfr. art. 493º nº 3 do CC).

Ora, como vimos, os RR provaram o motivo determinante da ausência, ou seja, a doença de dois dos membros do agregado familiar.

Mas não alegaram e, portanto, não puderam provar a transitoriedade da situação, a reversibilidade das doenças e a sua intenção de voltar a residir no locado, logo que o respectivo estado de saúde melhorasse.

Processualmente, isto significa, decisivamente, a não prova da factualidade integrante dos factores impeditivos da resolução do contrato de arrendamento, uma vez que constitui defesa por excepção a alegação por parte dos RR de que a ausência se verifica por motivo de doença (art. 342º nº 2 do CC).

É que com a causa de pedir o que se sintoniza é a falta de residência permanente, sendo que o factor "doença" longe de se integrar na causa de pedir, pelo contrário, se dela impede.

Ou por outras palavras, a procedência da acção dependeria da prova da ausência, por razões de doença irreversível. A improcedência é que dependeria da prova de que as razões de doença teriam motivado a ausência e que essa situação era transitória, pretendendo os RR voltar ao locado.

Aliás, como dissemos, tudo aponta para uma situação definitiva de ausência do local arrendado...

Deste modo, provado que está que os RR não têm residência permanente no local arrendado e não tendo aqueles logrado provar factos configurativos da excepção prevista no art. 64º nº 2 a) do RAU (no caso, doença, com a interpretação que deixámos exposta), não houve qualquer errada interpretação e aplicação daquele normativo na sentença recorrida.

#### V- DECISÃO

Nesta conformidade, acorda-se nesta Relação, a improcedência da apelação, em confirmar integralmente a sentença recorrida.

Custas pelos apelantes.

Lisboa, 9 de Abril de 2002

Ana Grácio  
Lopes Bento  
Adriano Morais

Recurso nº 11681/01  
Comarca de Sintra - 1º Juízo

## CONCORRÊNCIA

- Acordos restritivos da concorrência
- Contratos de compra e venda
- Cláusulas de distribuição exclusiva e selectiva
- Nulidade do contrato

(Acórdão de 9 de Abril de 2002)

**SUMÁRIO:**

As cláusulas de distribuição exclusiva e selectiva que sejam susceptíveis de entravar a concorrência, em parte do mercado nacional, são nulas nos termos do artigo 2º, n.ºs 1 e 2, do D-L 371/93, de 29-10, salvo quando se mostrem justificadas segundo o critério do balanço económico, nos termos definidos no artigo 5º do mesmo diploma.

Todo o acordo restritivo da concorrência, que seja ilícito nos termos sobreditos, desde que vise a recusa da venda de bens do fornecedor a outro agente económico pode ser também considerado nulo, por força do preceituado no artigo 281º do CC, se o fim for comum a ambas as partes contratantes.

A nulidade dessas cláusulas, quando incluídas num contrato de compra e venda, importa a nulidade de todo o contrato, quando se mostre que não seria concluído sem a parte viciada (art. 292º do CC).

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

Aguardam, em conferencia, no Tribunal da Relação de Lisboa

**Relatório**

LABOU CALZADOS, S.L., sociedade comercial espanhola, intentou acção declarativa, sob a forma de sumário, contra Ramiro da Conceição Maia, Ld.a, para que este fosse condenado a pagar-lhe a quantia de Esc. 1.472.000\$00, acrescida de juros de mora vencidos - líquida, à data da propositura da acção, em Esc. 170\$00 - e vincendos, alegando, em resumo, que:

A A. é uma sociedade comercial que se dedica ao comércio, comercialização e exportação de calçado e acessórios do moda;

No exercício da sua actividade, vendeu e entregou à R. mercadoria discriminada na factura reproduzida a fls. 1.472.000\$00 a pagar até 31/12/99, pagamento que a R. não efectuou.

A R. contesta, dizendo, no essencial, que:

É uma sociedade comercial que se dedica ao comércio de artigos de calçado, dispondo em Portugal de vários estabelecimentos comerciais, de nome MOCCI protegido do Registo no Instituto da Propriedade Industrial;

No exercício da sua actividade, a R. tem-se pautado por parâmetros de qualidade e imagem de mercado, dirigindo os produtos que comercializa a um sector de clientela com alto poder de compra médio-alto, exigindo, por isso, aos seus fornecedores ceifas garantias e exclusividade;

Foi assim que, aquando da celebração do contrato de compra e venda alegado pela A., ficou expressamente estabelecido entre ambas que:

O mesmo produto não seria vendido a comerciantes de menor imagem de mercado menos reconhecida e destinados a clientela com poder de compra inferior;

Não seriam postos a venda em estabelecimentos sítios com poder de compra inferior a 10 Kms.

Porém, a A. procedeu à venda do mesmo produto a "lojas de rua" em Portugal estabelecidos nos mesmos locais onde os pontos de venda da R. se encontram implantados; Por preços reduzidos, em concorrência desleal;

Verifica-se erro sobre a base negocial, nos termos do artigo 252º, nº 2, do CC, na medida em que a R. considerou a venda segura a não verificação daquele evento, tendo sido estabelecido nesse pressuposto;

- Em face disso, a R. comunicou à A. a resolução do contrato e procedeu à devolução de toda a mercadoria objecto do contrato em causa;

- Embora reconhecendo o vício em referência, a A. ainda apresentou uma proposta de manutenção do negócio, a qual foi, no entanto, recusada pela R..

- A A. age de má fé, já que reconheceu os motivos que levaram a R. a resolver o contrato.

Conclui pela improcedência da acção e pede que a A. seja condenada como litigante de má fé em multa e numa indemnização à R. de valor nunca inferior a Esc. 500.000\$00.

3. A A. responde, dizendo, em síntese, que:

- Não houve qualquer convenção ou acordo versando as condições especificamente afirmadas na contestação;

- A própria R. admite que o pretensamente importante evento não está no clausulado do contrato;

- A R. não tem nem nunca invocou qualquer direito à resolução do contrato em causa, nem a A. aceitou a devolução dos produtos;

Conclui pela improcedência das excepções deduzidas na contestação.

4. Proferido despacho saneador tabelar, elaborou-se especificação e base instrutória, a qual sofreu reclamação por parte da A., mas que foi desatendida conforme despacho exarado a fls. 69.

5. Procedeu-se à realização da audiência de discussão e julgamento, com gravação da prova, sendo julgada a matéria de facto controvertida pela forma constante do despacho de fls. 115.

6. Por fim, foi proferida douta sentença (fls. 118 a 125) a julgar a acção improcedente, absolvendo a R. de todo o pedido, e a condenar a A., como litigante de má fé na multa de 4 Ucs e no pagamento de uma indemnização à R. no valor de Esc. 250.000\$00.

7. Inconformada, a A. vem apelar daquela decisão, concluindo nas suas alegações, em resumo, o seguinte:

**2. Apreciação do mérito da apelação**

**2.1. Enquadramento**

Com a presente acção vem a A. exigir o pagamento do preço da venda à R. dos diversos artigos de calçado discriminados na factura reproduzida a fls. 5 e que se destinavam a ser revendidos pela mesma R. no exercício da sua actividade.

Sem pôr em causa a celebração da venda e a entrega da respectiva mercadoria, a R. alega ter, oportunamente, resolvido o contrato e procedido à devolução da mercadoria, baseando-se no facto de a A. não ter cumprido o acordo segundo o qual se comprometia a não vender do mesmo produto a comerciantes com imagem de mercado menos reconhecida do que a da R., vocacionados para clientela com poder de compra inferior, bem como a não pôr à venda desse produto em estabelecimentos sítios num raio inferior a 10 Kms. dos explorados pela R..

Importa, pois, caracterizar o contrato em foco e ajuizar sobre a sua validade, para de seguida, se for caso disso, apreciar a licitude da invocada resolução.

**2.2. Da caracterização e validade do contrato sub iudice**

Não sofre dúvida que estamos perante um contrato de compra e venda de natureza comercial, de harmonia com o previsto no artigo 463º, 1º e 3º, do CC, em que a A. interveio como fornecedora e a R. na qualidade de revendedora.

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

- os produtos adquiridos apenas seriam também vendidos a comerciantes que os destinassem a clientela com médio/alto poder de compra - resp. ao art. 2º da b.i.;

impeditiva do direito de...  
mento, pelo que a...  
º 2 do CC), competiu...  
integrantes da excepção...  
r. art. 493º nº 3 do CC...  
am o motivo determina...  
ois dos membros do...

..., não puderam prova...  
ribilidade das doenc...  
ir no locado, logo que...  
brasse.

ia, decisivamente, a...  
dos factores impeditiv...  
ndamento, uma vez q...  
egação por parte dos...  
r motivo de doença (...)

que se sintoniza é a la...  
o que o factor "doença...  
edir, pelo contrário, se...

ocedência da acção na...  
a, por razões de doenc...  
e dependeria da prova...  
ativado a ausência e...  
endendo os RR volta...

ponta para uma situaç...  
rendado...

stá que os RR não ter...  
arrendado e não ter...  
nfigurativos da excepç...  
U (no caso, doença, do...  
osta), não houve qualq...  
o daquele normativo...

a-se nesta Relação...  
confirmar integralmente...

Ana Grácio  
Lopes Bento  
Adriano Morais

**ÊNCEIA**

da concorrência

a e venda

uição exclusiva

Abril de 2002)

os mesmos produtos não seriam postos à venda em estabelecimentos sitos num raio não inferior a 10 Kms. dos explorados pela R. - resp. ao art. 3º da b.i..

E da resposta ao art. 1º da base instrutória depreende-se que a razão de ser desse clausulado prende-se com o facto de a R. dispor em Portugal de vários estabelecimentos comerciais de nome "MOCCI", onde exerce o seu comércio de calçado dirigido a uma clientela com médio/alto poder de compra, tendo em linha de conta a qualidade e preço dos produtos. Adém, a A. tinha conhecimento de que tais circunstâncias eram essenciais para a realização da venda - resp. ao art. 6º da b.i..

Em suma, no contexto do contrato de compra e venda em apreço, a A. assumiu perante a R. - por lapso de tempo não revelado -, quer a obrigação de não vender produtos do mesmo tipo a comerciantes que os destinassem a uma clientela de padrão inferior a um poder de compra de nível médio/alto, quer o compromisso de não pôr à venda esses produtos em estabelecimentos sitos num raio de 10 Kms em relação aos estabelecimentos explorados pela R..

Destarte, pretenderia a R., por um lado, impedir o acesso de concorrentes à área geográfica envolvente aos seus estabelecimentos, por outro, evitar potenciais concorrentes que, fora dessa área, pudessem provocar uma quebra da reputação e do preço do produto. É tudo isto sobretudo com vista a preservar a sua própria imagem no mercado.

Ora, à luz do princípio da liberdade contratual consagrado no artigo 405º, nº 1, do CC, dentro dos limites da lei, as partes têm a faculdade de fixar livremente o conteúdo dos contratos e de inserir neles as cláusulas que lhes aprouver; é o que se costuma designar por liberdade de estipulação.

De entre os referidos limites, ocorre-nos aqui os que respeitam à disciplina legal relativa à defesa da concorrência, pelo que, não estando perspectivada qualquer susceptibilidade de afectação do comércio intracomunitário, há que trazer à colação o regime estabelecido no Dec. Lei nº 371/93, de 29/10, que contém tal disciplina.

Nos termos do artigo 2º, nº 1, alíneas a), c), d) e f), do citado diploma, são proibidos os acordos entre empresas, qualquer que seja a forma que revistam, que tenham por objecto ou como efeito impedir, falsear ou restringir a concorrência no todo ou em parte do mercado nacional, nomeadamente e no que aqui releva, os que se traduzam em:

- interferir na determinação dos preços pelo livre jogo do mercado, induzindo artificialmente, quer a sua alta quer a sua baixa;
- limitar ou controlar a distribuição;
- repartir os mercados e as fontes de abastecimento;
- recusar, directa ou indirectamente a compra ou venda de bens.

Neste quadro normativo, prefiguram-se como pressupostos da referida proibição: a) - o concurso de vontades dos agentes económicos, independentemente da sua fórmula jurídica; b) - a finalidade ou o efeito anti-concorrencial daí emergente; c) - a susceptibilidade de afectação do comércio no todo ou em parte do mercado nacional.

No que tange aos acordos, relevam não só os celebrados entre as empresas do mesmo nível ou estágio do circuito económico - v.g. entre produtores ou distribuidores do mesmo produto - (acordos horizontais), mas também os que sejam concluídos entre operadores colocados em diferentes níveis do processo produtivo e de comercialização - v.g. produtor/importador-grossista-retalhista - (acordos verticais)<sup>(1)</sup>. É no âmbito dos acordos verticais que se

incluem os chamados contratos de distribuição exclusiva ou de distribuição selectiva.

Antes de mais, convém ter presente que o contrato de distribuição exclusiva tem sido caracterizado pela devida obrigação de sendo aquele em que uma empresa se obriga perante outra a não fornecer a outras empresas um produto destinado à revenda em certo território. Por sua vez, o contrato de distribuição selectiva é aquele segundo o qual uma empresa se obriga a fornecer determinado tipo de produtos apenas a distribuidores que satisfaçam condições específicas requeridas pela natureza dos produtos, mormente quando se trata de produtos de luxo ou de elevada tecnicidade. Vai também nesse sentido a definição operativa de obrigação de fornecimento exclusivo e de sistema de distribuição selectiva dada, respectivamente, nas alíneas c) e d) do artigo 1º do Regulamento (CE) nº 2790/99 da Comissão de 22-12, para efeitos de aplicação, a nível comunitário, do artigo 3 do artigo 81º do Tratado CE.

Quanto ao efeito anticoncorrencial, basta que se verifique a susceptibilidade (efeito potencial) de a execução do acordo impedir, limitar ou modificar, em parte do mercado nacional, as condições de troca tais como resultam da estrutura do mercado e da conjuntura, à luz de um juízo de probabilidade fundado numa previsibilidade objectiva prescindindo-se da intencionalidade das partes<sup>(2)</sup>.

No caso vertente, os dados de facto não nos permitem concluir pela existência de um contrato-quadro de distribuição perfeito entre a A. e R. de que o contrato de compra e venda em crise fosse mera execução. Consta-se apenas que as partes enlaçaram simplesmente o contrato de compra e venda com uma cláusula de distribuição exclusiva a que se respeita ao compromisso de a A. não pôr à venda o tipo de produtos em causa num raio de 10 kms. dos estabelecimentos explorados pela R. (cf resposta ao art. 1º da b.i.) -, a par de outra cláusula em que se estipula uma espécie de distribuição selectiva - relativamente ao compromisso da R. de não vender dos mesmos produtos a comerciantes dirigidos a clientela com poder de compra abaixo do nível médio/alto (cf resposta ao art. 2º da b.i.).

De qualquer modo, tais cláusulas são per se acordos relevantes para o efeito de aplicação do disposto no artigo 2º do Dec. Lei nº 371/93, na medida em que a previsão deste normativo, aliás à semelhança do que sucede no âmbito do artigo 81º, nº 1, do Tratado de Roma (CE) contempla os simples acordos, qualquer que seja a forma que revistam, incluindo, por conseguinte, cláusulas elementares inseridas em contratos singulares, ainda que não suportados em contratos-quadro de distribuição<sup>(3)</sup>.

1999, pag. 108; Manuel Afonso Vaz, Direito Económico, Coimbra Editora, 4ª Edição, 1998, pag. 283.

(2) Sobre a noção de acordo de distribuição exclusiva ou de distribuição selectiva, vide Pinto Monteiro, Contratos de Distribuição Comercial, Almedina, 2002, pags. 33 e segs., 53 e 113; Manuel Afonso Vaz, ob. cit., pags. 283 e 297; João Pinto Ferreira e A. Bangy, ob. cit., pags. 161 e segs. e 164 e segs.; Didier Ferrier, Droit de la Distribution, Litec, 2ª Edition, 2000, pags. 244 e segs. e 261 e segs.; Sylvie Lebreton, L'Exclusivité Contractuelle et les Comportements Opportunistes - Étude particulière aux contrats de distribution, Litec, 2002, pags. 14 e segs. e 21 e segs..

(3) A este propósito, vide João Pinto Ferreira e A. Bangy, ob. cit., pags. 113/114; pode consultar-se ainda, no domínio da doutrina francesa, G. Ripert / R. Robot Traité de Droit Commercial, Tome 1, Vol. 1º, L.G.D.J., 18ª Edition, 2001, pags. 681 e 712, e Yves Reinhard / Jean-Pascal Chazal, Droit Commercial, Litec, 6ª Edition, 2001, pag. 139.

(4) Sobre a noção ampla de acordo para os efeitos em referência, vide João Pinto Ferreira e A. Bangy Guia Prático..., ob. cit, pag. 10; sobre a forma e natureza dos acordos restritivos da concorrência pode consultar-se também G. Ripert e R. Roblot, Traité de Droit Commercial, Tome 1, Vol. 1º, ob. cit., pags. 686 e segs. e 714/715.

está agora em causa a possibilidade de constituir entrave à livre concorrência nacional, restando as relações económicas em apreço a serem concorrentes. Desde logo, a cláusula em apreço é absolutamente susceptível de ser considerada, o que não obsta a interferir no livre jogo do mercado e no preço. Por seu turno, a cláusula em apreço é susceptível de ser considerada - os efeitos em apreço, nessa medida, e o preço, subtraindo-se a natureza da cláusula. Aliás, é a própria natureza da cláusula levaria a essa conclusão.

Posto isto, não pôde a cláusula em apreço ser considerada em foco de concorrência, nos termos do Dec. Lei nº 371/93.

Certo que nem a existência de uma cláusula de distribuição exclusiva - a nível comunitário - que se tenha considerado justificada para autorizar a produção ou a distribuição de um produto, quando os seus efeitos se limitam a uma área geográfica, é hoje reconhecida e selectiva por não ultrapassar os limites da ordem pública e funcionalidade em determinar a concorrência, particularmente nas áreas de alta tecnicidade.

É assim que o Regulamento da proibição de acordos de distribuição de 22 de Dezembro de 1999 nº 2790 do tratado CE não reconduz a análise a uma lista negra.

Já no plano nacional, a proibição de isenção por acordos de distribuição com base económica, nos termos do Dec. Lei nº 371/93, segundo qualificadas as práticas de distribuição para melhorar os serviços ou técnicos ou económicos em determinadas condições previstas no normativo. A competência para atribuir a isenção é atribuída ao Conselho de Regulação do Mercado no processo de avaliação do referido artigo 2º do referido artigo 2º da Portaria nº 1097/93, de 10 de Novembro de 1993, de apreciação em sede de recurso.

No caso dos autos, não se verificam as circunstâncias que caracterizam o acordo em apreço as finalidades previstas no Dec. Lei nº 371/93, não se chegando a visibilidade no contexto da comercialização.

(1) Yves Reinhard / Jean-François Chazal, Droit Commercial, Tome 1, Vol. 1º, ob. cit., pags. 686 e segs. e 714/715.

(1) Sobre a noção de acordos horizontais e acordos verticais, vide João Pinto Ferreira e Azeem Bangy Guia Prático do Direito da Concorrência em Portugal e na União Europeia, AJE, P Edição,

de distribuição ex-

presente que o con-  
caracterizado pela  
empresa se obrigou  
resas um produto de  
Por sua vez, o con-  
segundo o qual uma  
tipo de produtos  
m condições espe-  
produtos, mormente  
de elevada tecnol  
ção operativa de o  
le sistema de distri  
te, nas alíneas c) e  
2790/99 da Comm  
, a nível comunitá-

correncial, basta q  
to potencial) de a ex  
ficar, em parte do m  
ca tais como result  
ntura, à luz de um p  
previsibilidade op  
dade das partes<sup>91</sup>.  
de facto não nos per  
ontrato-quadro de d  
que o contrato de con  
ção. Consta-se, ali  
mente o contrato de  
distribuição exclusiv  
e a A. não pôr à vend  
n raio de 10 km, de  
ela R. (cf resposta au  
la em que se estipul  
ctiva - relativamente  
ter dos mesmos prod  
ela com poder de  
esposta ao art. 2º da  
usulas são per se de  
ção do disposto no  
nedida em que a pr  
lhança do que succe  
) Tratado de Roma  
qualquer que seja a  
consequente, claus  
atos singulares, ain  
quadro de distribuiçã

z, Direito Económico, (

de distribuição exclusiv  
steiro, Contratos de Distri  
33 e segs., 53 e 113, de  
João Pinto Ferreira e A. B  
egs.; Didier Ferrier, Droit  
ags. 244 e segs. e 261  
actuelle et les Comport  
ix contrats de distributi

Pinto Ferreira e A. Ban  
e ainda, no domínio da d  
de Droit Commercial, I, p  
11, pags. 681 e 712, e  
it Commercial, Litec, 6º

Jo para os efeitos em refer  
Juia Prático..., ob. cit., p.  
los restritivos da concorr  
rt e R. Roblot, Traité de  
., pags. 686 e segs. e 714

mas esta agora em saber se o clausulado era suscepti  
de constituir entrave relevante à concorrência em parte  
nacional, reportada aqui a concorrência não ao  
relações económicas entre A. e R. - que não são  
concorrentes - mas em relação a terceiros.  
Desde logo, a cláusula de exclusividade territorial  
é absolutamente impeditiva do acesso de terceiros  
aquele segmento de mercado na área geográ-  
ficada, o que se torna limitativo da distribuição,  
interferir no livre jogo do mercado, induzindo a

Por seu turno, a cláusula de distribuição selectiva era  
susceptível de provocar a eliminação de potenciais  
comerciantes não seleccionados -, contri-  
buindo para a medida, para falsear o processo de formação  
do preço, subtraindo-o ao jogo natural da oferta e da  
demanda. Assim, é a própria R. que admite que a inobservância  
dessa cláusula levaria à degradação do preço do produto

Por isto, não poderá deixar de se concluir que as  
práticas em foco constituem práticas restritivas da  
concorrência, nos termos previstos no citado artigo 2º, nº 1,  
do Dec. Lei nº 371/93.

Certo que nem todos os acordos verticais de  
distribuição exclusiva ou selectiva são proibidos. Quer a  
nível comunitário quer no plano nacional, podem ser  
considerados justificados, desde que contribuam para  
melhorar a produção ou a distribuição dos produtos ou para  
promover o progresso técnico ou económico; em suma,  
desde os seus efeitos benéficos sobre o mercado se  
pareçam do molde a suplantam os efeitos restritivos. Na  
prática, é hoje reconhecido que os acordos de distribuição  
selectiva podem, em certas condições e dentro  
de determinados limites, constituir mecanismo adequado a  
uma racionalização e funcionamento mais racionalizados do  
mercado em determinados sectores, o que acontecerá  
principalmente nas áreas específicas dos artigos de luxo e  
de alta tecnologia.

Assim que o Regulamento CE nº 2790/99 acabou por  
reafirmar a proibição estatuida no nº 1, ao abrigo do nº 2, do  
artigo 4º do tratado CE os acordos verticais, salvo quando  
se justificarem a alguma das restrições constantes da  
chamada "lista negra" ali prevista.

No plano nacional não se prevê o chamado mecanis-  
mo de isenção por categoria, mas sim a justificação  
individual com base no critério do chamado balanço  
económico, nos termos definidos no artigo 5º, nº 1, do Dec.  
Lei nº 371/93, segundo o qual poderão ser consideradas  
justificadas as práticas restritivas da concorrência que  
contribuam para melhorar a produção ou a distribuição de  
bens e serviços ou para promover o desenvolvimento  
económico, desde que preenchidas cumulativa-  
mente as condições previstas nas diversas alíneas daquele  
artigo. A competência para reconhecer tal justificação  
pertence ao Conselho da Concorrência, nomeadamente  
no processo de avaliação prévia, conforme o disposto no  
citado artigo 5º e nos termos estabelecidos pela  
Decreto nº 1097/93, de 29/10, sem prejuízo da possibilidade  
de apreciação em sede jurisdicional.

No caso dos autos, não se depreendem quaisquer  
circunstâncias que confiram às cláusulas restritivas em  
questão as finalidades eleitas no nº 1 do sobredito artigo 5º,  
recolhendo a vislumbração qual o seu preciso alcance no  
contexto da comercialização da mercadoria em referência.

91 Ver também / Jean-Pascal Chazal, Droit Commercial, ob. cit.,  
pags. 687 e segs. e ainda sobre modalidades de cláusulas de exclusividade,  
ver os artigos François Dutilleul e Philippe Delebecque, Contrats  
et Commerciaux, Dalloz, 3ª édition, 1996, pag. 808.

Bem pelo contrário, é a própria R. que deixa transparecer a  
ideia de que as preditas cláusulas visavam, fundamen-  
talmente, preservar o prestígio da sua imagem no mercado,  
o que reflecte uma pretensão de tratamento mais favorável,  
sem razões plausíveis objectivamente fundadas na natureza  
do produto ou na estrutura e funcionamento peculiares  
daquele segmento do mercado.

Verificada que está a ilicitude das cláusulas em análise  
nos termos do nº 1 do artigo 2º do Dec. Lei nº 371/93, não  
resta senão concluir pela sua nulidade, conforme o  
preceituado no nº 2 do mesmo artigo, cujo conhecimento é  
oficioso por força do artigo 286º do CC.

Acresce que, não havendo justificação legal para as  
práticas restritivas da concorrência derivadas das mencio-  
nadas cláusulas, seria também ilícita a recusa de venda do  
produto em causa, por parte da A. a outros agentes  
económicos, nos termos prescritos no art. 4º, nº 1, do Dec.  
Lei nº 370/93, de 29/10. Daí que se possa dizer que o  
acordo, nessa parte, visava também um fim contrário à lei  
e por isso nulo nos termos do artigo 281º do CC.

Mas será que a nulidade das cláusulas de distribuição  
exclusiva e selectiva estipuladas no contexto do contrato de  
compra e venda em causa, acarretam a nulidade deste  
contrato?

Ora, o artigo 292º do CC, inspirado no princípio da  
conservação dos negócios jurídicos, consigna que a nulidade  
ou anulação parcial não determina a invalidade de todo o  
negócio, salvo quando se mostre que este não teria sido  
concluído sem a parte viciada. Estabelece-se, pois, aqui  
uma presunção juris tantum de validade dos contratos  
afectados de nulidade ou anulabilidade parcial.

No caso dos autos, foi dado como provado que a R.  
tinha conhecimento de que as circunstâncias a que se  
reportam as cláusulas restritivas eram essenciais para a  
celebração do contrato com a R. - resposta ao artigo 6º da  
b.1., tanto mais que tinha em vista preservar a sua imagem  
de renome no mercado. A mesma ideia de essencialidade  
é ainda, de certo modo, reforçada pelo facto de a própria A.,  
após reconhecer ter efectuado venda do produto a outros  
comerciantes, propor à R. o desconto substancial de 30%  
(resposta ao art. 6º da b.1.).

Nesse contexto, afigura-se nos poder concluir com  
segurança que a A. jamais celebraria o contrato de compra  
e venda em causa sem tais condições ou outras que  
pudessem encontrar justificação à luz do art. 5º do Dec. Lei  
nº 371/93 por forma a conseguir o fim por ela pretendido.

Assim sendo, torna-se forçoso reconhecer a nulidade  
total do contrato de compra e venda ajuizado, o que  
prejudica, desde logo, a apreciação das questões suscitadas  
pelas partes, mormente da licitude da resolução invocada  
pela R., ao abrigo do disposto no artigo 660º, nº 1, e 713º,  
nº 2, do CPC.

De qualquer modo, os efeitos da nulidade tem, no caso  
em apreço o mesmo alcance prático da decisão da 1ª ins-  
tância, conduzindo de igual modo à improcedência da acção.

3. Da litigância de má fé

A sentença recorrida acolheu a pretensão da R. de  
condenar a A. como litigante de má fé, pelo facto de ter  
proposto a acção, muito embora tivesse reconhecido a  
venda efectuada a outros comerciantes e tivesse  
conhecimento de que as condições de venda exigidas pela  
R. eram essenciais para a realização do negócio, bem  
como da comunicação da resolução do contrato.

Segundo o artigo 456º, nº 2, do CPC, no que ora releva,  
diz-se litigante de má fé quem, com dolo ou negligência  
grave: a) - tiver deduzido pretensão ou oposição cuja falta  
de fundamento não devia ignorar; b)- tiver alterado ou  
omitido factos relevantes para a decisão da causa. Prevê-  
-se aqui o dolo ou negligência grave de natureza substancial.

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

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

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

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

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

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

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

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

#### 4. Conclusões

Das considerações feitas conclui-se que:

a) - as cláusulas de distribuição exclusiva e selectiva que sejam susceptíveis de entravar a concorrência, em parte do mercado nacional, são nulas nos termos do artigo 2º, nº 1 e 2, do Dec. Lei nº 371/93, de 29/10, salvo quando se mostrem justificadas segundo o critério do balanço económico nos termos definidos no artigo 5º do mesmo diploma legal;

b) - todo o acordo restritivo da concorrência, que seja ilícito nos termos sobreditos, desde que vise a recusa da venda de bens do fornecedor a outro agente económico pode ser também considerado nulo, por força do preceituado no artigo 281º do CC, se o fim for comum a ambas as partes contratantes;

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

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

#### III - Decisão

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

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

Lisboa, 9 de Abril de 2002

Tomé Gomes  
Rosário Oliveira  
Ponce de Leão

Recurso nº 494/02  
Comarca de Lisboa

## CONTRATO DE ARRENDAMENTO PARA HABITAÇÃO

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

(Acórdão de 11 de Abril de 2002)

#### SUMÁRIO:

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

M.I.F. P. M.