

UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

FACULDADE DE DIREITO



UNIVERSIDADE
CATÓLICA
PORTUGUESA

***STOCK EXCEDENTE: ENTRE O DEVER DE RETOMA E O
PREÇO DE REAQUISIÇÃO***

INÊS OLIVEIRA PEREIRA

*Dissertação de Mestrado em Direito Empresarial sob a orientação do Professor Doutor
Fernando A. Ferreira Pinto*

Lisboa

Março de 2022

Agradecimentos

*Aos meus pais, Rita e Ricardo, pelo apoio incondicional.
Ao Dr. Fernando A. Ferreira Pinto, pelo auxílio na construção desta dissertação.*

Índice

1. Enquadramento e Coordenadas do Problema	5
2. O Dever de Retoma do <i>Stock Excedente</i>	8
2.1. <i>A solução preconizada em sede de Direito Comparado</i>	9
2.2. <i>A resposta da Doutrina Portuguesa</i>	15
2.3. <i>Apreciação Crítica</i>	23
2.4 <i>Jurisprudência Crítica</i>	27
2.4.1. <i>A jurisprudência Portuguesa</i>	27
2.4.2. <i>Crítica Jurisprudencial</i>	37
3. Breves Noções sobre o Preço de Reaquisição	41
4. Conclusão.....	43
5. Bibliografia	45
5.1. <i>Jurisprudência e outros elementos relevantes</i>	46

Palavras-Chave: contratos de distribuição; *stock*; inventário; contrato de concessão; contrato de franquia; dever de retoma; preço de requisição.

1. Enquadramento e Coordenadas do Problema

Os canais de distribuição têm como objetivo fulcral acompanhar a mercadoria desde a sua fase de produção à sua fase de consumo. Para esta finalidade ser cumprida, várias áreas e funções estão em contacto: desde o transporte e armazenagem, ao canal de *marketing* e distribuição de tarefas. Uma das tarefas que pode recair sobre o distribuidor é a constituição e manutenção de *stock* de mercadorias¹.

Os *stocks* podem ser definidos como “reservas armazenáveis de ativos corpóreos que a empresa produz, ou adquire, e detém para satisfazer necessidades básicas da sua atividade, designadamente, a venda ou a incorporação na produção”, “correspondem a investimentos realizados em bens de capital (ou seja, bens duradouros), tendo em vista a obtenção de rendimentos derivados da sua exploração ou de mais-valias com a sua alienação”².

Equacionam-se como uma resposta célere à procura de bens, permitindo um fornecimento constante do mercado, da clientela e o conseqüente sucesso da rede de distribuição. Porém, a constituição de inventário implica determinados custos e riscos que lhe são inerentes: desde o pagamento de transporte de mercadorias e espaços de armazenamento, ao dispêndio de recursos que poderiam ser alocados a outras áreas essenciais, bem como a desvalorização e perecimento de alguns bens. Deste modo, é imprescindível uma gestão adequada do *stock* devido à sua repercussão a nível financeiro e comercial.

Um contrato de distribuição é por nós entendido como uma categoria negocial com função económica determinada que tem na sua base a promoção negocial. Os contratos de distribuição têm em comum (até certo ponto) determinadas características, nomeadamente, apresentam tendencialmente natureza de contratos-quadro e um carácter duradouro.³

O dever de constituição e manutenção de *stock* pode ser alvo de estipulação nos contratos de distribuição⁴. A cláusula que estipula esta obrigação pode ter um conteúdo

¹ PINTO, Fernando A. Ferreira, *Contratos de Distribuição: Da tutela do distribuidor integrado em face da cessação do vínculo*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2013, p. 466-467.

² PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* p. 466.

³ Podem, igualmente, ser considerados contratos de cooperação que vão para lá da colaboração exigida a um credor na realização da prestação. Para uma análise mais detalhada sobre a caracterização dos contratos de distribuição, v. PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* pp. 103 e ss.

⁴ Esta realidade ocorre sobretudo em sede de contrato de concessão e de franquia, neste último mais precisamente na vertente de produção e distribuição.

mais ou menos específico: pode detalhar os produtos e o volume que o distribuidor deve ter em inventário, ou atribuir ao distribuidor a faculdade de decidir a qualidade e quantidade de bens que considera mais convenientes armazenar⁵.

Esta obrigação também pode surgir de forma implícita, ao derivar de outras cláusulas negociais que estejam presentes no contrato e que não digam diretamente respeito à constituição de *stock*. As cláusulas que estipulam um dever do distribuidor de adquirir quantidades mínimas de mercadoria têm como consequência o armazenamento das mesmas, traduzindo-se implicitamente na constituição e manutenção de inventário.⁶

É de alertar que, mesmo não existindo direta ou indiretamente esta obrigação de constituição de *stock*, muitos distribuidores armazenam mercadorias com o intuito de posterior revenda ou com o objetivo de prestação de serviços de substituição e de assistência à sua clientela.

A problemática do excesso de *stock* leva ao desenvolvimento de mecanismos para a redução do nível de bens imobilizados armazenados. Neste seguimento, temos de alertar que, por vezes, a origem do inventário excedente advém do facto de serem conservadas grandes quantidades de produtos por parte do distribuidor que não obtiveram a saída esperada na pendência do vínculo contratual e apresentam como consequência direta uma acrescida dificuldade de rentabilização do investimento previamente efetuado.

A impossibilidade de comercialização é uma realidade advinda de cláusulas de limitação pós-contratual do exercício da atividade. Tendo em consideração que o distribuidor é afastado da rede de distribuição no momento da extinção do contrato, ao abrigo da regra de não concorrência pós-contratual este fica impedido de revender os produtos: seja por se tratarem de bens de marca ou por ter deixado de representar a mesma, na medida em que com o contrato cessa igualmente a autorização que lhe era concedida⁷ de revenda e de uso dos signos identificativos da rede. Vendo-se privado destes e de outros benefícios inerentes ao contrato de distribuição outrora celebrado, o distribuidor enfrenta não só adversidades no escoamento das mercadorias como avultados prejuízos.

A acumulação de *stock* também não é ideal para o fornecedor que poderá ter no seu antigo distribuidor uma ameaça. Quando não é privado da venda da mercadoria por

⁵ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* pp. 470-471.

⁶ Usualmente denominadas como cláusulas de quotas. Pode também ocorrer que a titularidade desses mesmos bens permaneça do fornecedor, seja por via de reserva de propriedade ou de um acordo estimatório.

⁷ MONTEIRO, António Pinto, *Direito Comercial: Contratos de Distribuição Comercial - Relatório*, Almedina, Coimbra, 2018, pp. 171-172.

via de uma cláusula pós-contratual, o antigo distribuidor pode, não apenas dificultar a captação de nova clientela ao permanecer na mesma zona territorial de mercado, como pode ainda desacreditar o seu produto ou serviço por não se encontrar vinculado às regras de conservação e manutenção que constavam no contrato, estando assim na sua disponibilidade a redução do preço e a venda do produto em condições desprestigiantes. Tal reflete-se negativa e diretamente na reputação da rede de distribuição, transmitindo desorganização e desconfiança aos futuros compradores.

É de alertar que são raras as estipulações expressas em sede contratual que regulam o destino dos *stocks* após a cessação do contrato de distribuição. As cláusulas existentes enquadram-se num direito de retoma do inventário a favor do fornecedor, ou traduzem-se num direito de preferência na reaquisição do mesmo, sendo excecional a presença de um dever de reaquisição⁸.

A abordagem deste tema visa compreender o que deverá acontecer quando são conservados volumes significativos de *stock* após a cessação do contrato de distribuição. Procuraremos decifrar em que condições deve existir um dever de retoma do inventário excedente e o preço de reaquisição dos bens que o constituem, analisando as soluções preconizadas em sede de Direito Comparado, as conjunturas refletidas pela Doutrina portuguesa e sobretudo atribuindo um especial enfoque à Jurisprudência nacional, assumindo uma postura crítica na busca da posição mais satisfatória para a resolução desta problemática, não esquecendo a importante aplicabilidade prática que lhe concerne.

⁸ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* p. 474.

2. O Dever de Retoma do *Stock Excedente*

A atipicidade que reina na maioria dos contratos de distribuição permite que o futuro do *stock* excedente possa constar de cláusulas contratuais previamente estipuladas no contrato. Apesar de esta ser a solução preferencial, não apenas para a Doutrina portuguesa (como veremos mais à frente), como para a segurança de ambas as partes envolvidas no negócio, tais cláusulas não surgem com frequência, dando abertura à discussão do dever de retoma do inventário pelo fornecedor aquando da cessação do vínculo com o distribuidor.

No contrato de concessão comercial, o concessionário vê-se obrigado a efetuar grandes investimentos para prosseguir a sua atividade. Quando o contrato cessa prematuramente, o retorno e amortização deste investimento não acontece e a detenção de *stock* pode acarretar uma perda elevada para o concessionário⁹, que adquire a propriedade dos bens que compra ao cabeça de rede.

No caso do contrato de franquia, os franquizados sujeitam-se a uma determinada limitação da sua autonomia consequente do controlo do franquizador. São frequentes as obrigações de compra mínima, que demonstram uma influência do franquizador na manutenção e constituição do inventário, permitindo a este último e à sua rede o escoamento de produtos. Esta influência acaba por se traduzir num perigo para o franquizado quando não consegue escoar as existências, sobretudo tendo em consideração as restrições pós-contratuais que são inerentes a alguns contratos de distribuição¹⁰.

Os contratos de concessão comercial e de *franchising* configuram-se como os mais subsumíveis a esta adversidade, albergando um risco de comercialização dos produtos adquiridos em *stock* que corre por conta do distribuidor. Deste modo, não é possível assumir a existência de uma obrigação de retoma de inventário sem uma prévia consideração da conjuntura que este risco implica e da própria relação comercial estabelecida entre distribuidor e fornecedor.

Um primeiro passo vai no sentido de apurar a própria responsabilidade do distribuidor quanto à acumulação de existências: temos de compreender se as quantidades elevadas de bens tiveram origem em circunstâncias objetivas ou se podem ser imputáveis ao

⁹ BRITO, Maria Helena, *O Contrato de Concessão Comercial: Descrição, qualificação e regime jurídico de um contrato socialmente típico*, Almedina, Coimbra, 1990, pp. 55-56.

¹⁰ PALHÃO, Bruno, *A cessação da franquia e os bens em stock*, in “JULGAR” Online, Setembro 2016, p. 8.

distribuidor devido à sua ineficácia. Contudo, independentemente da génese deste volume excessivo de *stock*, a sua não liquidação reflete sempre algum contratempo na pendência ou termo da relação contratual entre as partes.

É de notar que este problema não pode ser resolvido através do diploma legal que regula o contrato de agência e que é aplicável analogicamente a alguns segmentos dos contratos de franquia e concessão¹¹: o diploma é omissivo quanto ao destino dos *stocks* devido ao facto de tal não se afigurar uma questão que se coloque quanto ao agente, que não adquire a propriedade dos bens que promove¹².

Quando o contrato de distribuição apresenta uma cláusula de regulação do destino do inventário sobranter, não há lugar para qualquer discussão, visto que as partes expressaram a sua vontade quanto à forma como preferiam solucionar esta contrariedade.

O complexo problema inicia-se quando esta cláusula é inexistente, levantando-se uma questão central à qual a Doutrina estrangeira, nacional e também a Jurisprudência procuram dar resposta: em que circunstâncias se pode considerar a existência de uma obrigação de retoma por parte do fornecedor?

2.1. A solução preconizada em sede de Direito Comparado

A temática do *stock* sobranter é transversal a todos os ordenamentos jurídicos. Na Europa, tendo em consideração o desenvolvimento do direito europeu no âmbito dos contratos de distribuição¹³, o destino destas existências tem sido alvo de várias correntes doutrinárias e jurisprudenciais. De forma a vislumbrarmos quais são as reflexões europeias face a esta problemática, trouxemos alguns exemplos de tomadas de posição no âmbito do ordenamento jurídico espanhol e francês.

Começando pelo direito que territorialmente nos é mais próximo, alguma Doutrina espanhola tem atribuído um lugar de relevo à relação de aprovisionamento existente entre o fornecedor e os seus distribuidores, assim como à boa fé que deve pautar o seu vínculo

¹¹ Para uma análise mais detalhada da aplicação analógica do regime do contrato de agência aos restantes contratos de distribuição, v. CORDEIRO, António Menezes, *Direito Comercial*, Almedina, 2019, pp.799-803 e PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* pp. 82 e ss.

¹² CORREIA, Miguel J. A. Pupo, *Direito Comercial: Direito da Empresa*, Coimbra Editora, Coimbra, Setembro 2009, p. 541.

¹³ Nomeadamente as Diretivas, como a pioneira Diretiva 86/653/CEE do Conselho, de 18 de dezembro de 1986, Regulamentos Europeus, decisões do Tribunal de Justiça da União Europeia, e sobretudo no âmbito do Direito da Concorrência, v. MONTEIRO, António Pinto, *Contrato de Agência- Anotação ao Decreto-Lei n.º 178/86, de 3 de julho*, Almedina, 2021, pp. 75 -76, e 81, 87-88, e CORDEIRO, António Menezes, *ob. cit.* pp. 812-814.

contratual. A ideia base de que a gestão dos *stocks* deve ser efetuada de modo adequado e eficiente é fundamental, considerando os pensadores de nacionalidade espanhola que esta gestão será suficiente nos contratos de duração determinada e nos contratos de duração indeterminada cujo pré-aviso se afigure o razoável para escoar as mercadorias armazenadas.

Nesta linha, Jarne Muñoz considera que quanto menor seja a vida útil de uma mercadoria, maior será a incidência que esta apresenta na gestão da rede¹⁴. Alerta que se o distribuidor manteve uma conduta diligente e apropriada no decorrer do contrato de duração determinada, na fase de liquidação da relação contratual estará numa situação de volume limitado ou até de ausência de inventário. Este resultado seria também alcançado nos contratos de duração indeterminada através de um prazo de pré-aviso suficiente e adequado que permitisse a organização do distribuidor neste sentido. Porém, o próprio autor reconhece que se trata de uma situação idílica e que na realidade as partes enfrentam variados obstáculos no decurso do contrato de distribuição para esta afirmação ser irrefutável¹⁵.

Quando as partes decidem não se pronunciar sobre o destino a atribuir aos bens imobilizados em sede de inventário, na visão de Jarne Muñoz, cabe ao distribuidor, como revendedor em nome próprio que adquiriu a propriedade das mercadorias objeto do contrato de distribuição¹⁶, escolher o destino que lhe seja mais conveniente, visto que os bens acumulados se apresentam como uma carga demasiado onerosa para si.

As dificuldades atravessadas por ambas as partes do contrato são manifestas: o distribuidor está numa situação extremamente limitada pelo facto de se ver privado da rede previamente integrada¹⁷ e de ter como concorrente direto o novo distribuidor que dará continuidade à sua atividade de comercialização; o fornecedor, para além de ter de suportar os custos das pretensões indemnizatórias da extinção do vínculo, verá igualmente a situação do seu novo distribuidor prejudicada se o antigo distribuidor efetuar a revenda dos bens em sede de *stock*.

Apesar de ser claro que, de acordo com as adversidades que o próprio cabeça de rede atravessa, este se encontra numa situação mais favorável para a venda dos bens

¹⁴ O aprovisionamento nas redes de distribuição integrada obedece em princípio ao regime de contrato de fornecimento clássico, que será modelado pela forte integração que sofrerá o distribuidor no sistema. Cfr. JARNE MUÑOZ, Pablo, *Aprovisionamiento y stock en los contratos de distribución integrada*, in “Derecho Mercantil”, Reus Editorial, Madrid, 2016, pp. 75-76.

¹⁵ JARNE MUÑOZ, Pablo, *ob. cit.* pp. 299-300.

¹⁶ Direito de propriedade este que não se vê alterado após a cessação da relação contratual com o fornecedor.

¹⁷ JARNE MUÑOZ, Pablo, *ob. cit.* p.301.

armazenados, a verdade é que muitos produtos são também de difícil saída para o próprio, o que, adicionalmente, pode dificultar a aceitação por este de estipular no contrato uma obrigação de recompra da mercadoria¹⁸.

O autor entende que a imposição de recompra é o instrumento mais qualificado para combater o desequilíbrio sofrido pelo distribuidor nas redes de distribuição¹⁹. No entanto, sublinha que o princípio deve ser o de ausência de uma obrigação genérica de recompra dos produtos por parte do fornecedor, impondo os ditames da boa fé que a aplicação deste instrumento seja circunstancial. Por conseguinte, a recompra de *stock* poderá surgir em sede de ausência de previsões contratuais e em casos em que a rutura da relação contratual possa ser considerada abusiva, tendo esta rutura de ter sido despoletada obrigatoriamente pelo cabeça de rede²⁰.

Na visão de Vaquero Pinto quanto aos contratos de concessão comercial, as cláusulas de manutenção de quota mínima de *stock* têm especial enfoque. Se estivermos na presença das referidas cláusulas e em causa não estiver pactuada uma regra de não concorrência após o fim do contrato, o distribuidor poderá proceder livremente à venda dos produtos imobilizados e armazenados, sendo esta opinião partilhada pela Jurisprudência espanhola, não existindo qualquer problema quanto à marca e insígnias do fornecedor, visto que se procedeu ao seu esgotamento.

No entanto, esta venda ocorrerá em condições desfavoráveis devido à falta de cobertura proporcionada pelo sistema do fornecedor. Deve assim considerar-se que o distribuidor assume o risco comercial da venda das existências, no âmbito de um contrato de duração determinada, e que o prazo de pré-aviso permitirá uma gestão adequada das mercadorias acumuladas, no caso dos contratos de duração indeterminada²¹.

Em caso de incumprimento imputável ao cabeça de rede, ou caso este não respeite o prazo de pré-aviso imposto pela boa fé, o problema é solucionado pela inclusão do valor do *stock* excedente no leque de danos indemnizáveis. Neste sentido, de forma a evitar o enriquecimento injustificado pelo distribuidor, é imposta a este a obrigação de restituir os produtos, do mesmo modo que deve ser imposta ao cabeça de rede a aquisição da

¹⁸ JARNE MUÑOZ, Pablo, *ob. cit.*, pp. 300-301.

¹⁹ JARNE MUÑOZ, Pablo, *ob. cit.* p.309.

²⁰ JARNE MUÑOZ, Pablo, *ob. cit.* p.313-316.

²¹ VAQUERO PINTO, María José, *La terminación de los contratos de distribución*, in “La Contratación en el Sector de la Distribución Comercial”, Aranzadi Thomson Reuters, Espanha, 2010, p.347.

mercadoria de acordo com o seu preço de mercado visando a mesma finalidade de evitar o seu enriquecimento injustificado ²².

Ainda em sede de contratos de concessão comercial, para Moralejo Menéndez a obrigação de recompra do *stock* requer uma análise das circunstâncias que levaram ao fim da relação contratual: se a extinção contratual teve a sua origem numa conduta antijurídica e incumpridora por parte do concedente, a recompra pode surgir como uma medida ressarcitória pelo prejuízo patrimonial, tornando-se o distribuidor um credor²³. Caso o contrato termine por via de causa imputável ao concessionário, o cabeça de rede não tem de retomar o *stock* excedente, ou estaríamos a permitir que a parte incumpridora repercutisse as consequências geradas pela sua conduta antijurídica no concedente.

O concessionário adquire o direito à recompra do inventário sobranete nos casos em que a relação contratual termine devido a denúncia ou cessação discricionária do concedente²⁴. Contudo para Moralejo Menéndez, a solução ótima seria pactuar em sede de contrato o destino dos bens em *stock*, determinando-se que mercadorias devem ser alvo de retoma e as condições em que a recompra deve operar ²⁵.

O autor refere ainda que quando o direito de recompra do *stock* é reconhecido, pode levar ao limite do livre exercício da faculdade de denúncia do concedente, caso este se veja sempre obrigado a ter de recomprar o que o distribuidor não tenha oportunamente vendido durante o período de pré-aviso. Considerando esta circunstância e os casos mais extremos que se lhe podem subsumir, o autor entende que temos de ponderar a equidade de situações concorrentes de forma a entender os bens jurídicos em causa ²⁶.

Em sede de contratos de distribuição seletiva, Carbajo Cascón alerta que o problema surge da proibição de revenda dos produtos da marca, sendo a contrapartida indicada a recompra de todas as mercadorias que estão na posse do distribuidor, tendo este último por sua vez, a obrigação de restituir todas as existências no prazo previsto no contrato, ademais de todos os materiais de amostra, exposição e publicidade, que lhe foram confiados para a promoção e venda dos produtos num ponto de venda autorizado²⁷.

²² VAQUERO PINTO, María José, *ob. cit.*, p. 348.

²³ MORALEJO MÉNÉNDEZ, Ignacio, *El Contrato Mercantil de Concesión*, Aranzadi, Espanha, 2007, pp. 303-304.

²⁴ MORALEJO MÉNÉNDEZ, Ignacio, *ob. cit.*, p. 306.

²⁵ MORALEJO MÉNÉNDEZ, Ignacio, *ob. cit.*, p.307.

²⁶ MORALEJO MÉNÉNDEZ, Ignacio, *ob. cit.*, pp. 307-308.

²⁷ CARBAJO CÁSCON, Fernando, *El contrato de distribución selectiva*, in “Contratos de Distribución: agencia, distribución, concesión, franquicia, suministro y estimatário”, Atelier, Espanha, 2018, pp.99-100.

Nesta circunstância, o cabeça de rede irá pagar ao distribuidor o valor dos produtos que estão em situação de ser vendidos ao público, com base no preço pago à data de fornecimento, não se encontrando abrangidos por esta obrigação os bens alterados ou extraviados por causa imputável ao distribuidor.

De acordo com o seu pensamento, no caso de as partes escolherem não regular este tema, os produtos em sede de inventário permaneceriam com o distribuidor que poderia proceder à revenda até que os mesmos se esgotem, no mesmo estabelecimento. Amparando-se no esgotamento da marca apenas para indicar a venda e existência de tais produtos no estabelecimento, o distribuidor teria de efetuar um uso descritivo da mesma.

Qualquer utilização dos signos do cabeça de rede incorre numa infração do direito exclusivo da marca, dando erroneamente a entender ao consumidor que ainda existe uma relação jurídica entre o antigo distribuidor e a rede de distribuição. Sendo o distribuidor um empresário independente e que assume livremente o risco da sua atividade, entende Carbajo Cascón que não devemos aplicar facilmente a solução da obrigação de recompra, a menos que em causa esteja uma cláusula de compra mínima, que tem inevitavelmente implicações em termos de bens imobilizados, sobretudo quando a resolução ocorre unilateralmente por parte do fornecedor e de um modo intempestivo²⁸.

Passando à análise das posições da Doutrina francesa, estas não apresentam uniformidade, embora reconheçam obrigação de recompra de *stock* por parte do fornecedor de modo mais abrangente, advindo tal da classificação do escoamento dos produtos pelo distribuidor como um ato de concorrência desleal.

Aderindo à ideia suprarreferida, Didier Ferrier e Nicolas Ferrier, identificam as cláusulas de imposição de *stock* como abusivas, considerando que as mesmas se refletem num desequilíbrio²⁹. No término do contrato, o antigo concessionário pode, em princípio, revender os produtos que ainda possui, mas sem utilizar a marca do fornecedor: está na situação de um revendedor não pertencente à rede de distribuição, que se abastece junto do fornecedor.

Quando o fornecedor exerce o direito de resolução do contrato, a garantia de evicção pode ser executada caso tenha sido imposta ao distribuidor uma cláusula de compra e de manutenção de *stock* mínimo durante todo o período de execução contratual.

²⁸ CARBAJO CÁSCON, *ob. cit.* pp. 100-101.

²⁹ Cfr. FERRIER, Didier, FERRIER, Nicolas, *Droit de la Distribution*, Lexis Nexis, Paris, 2020, pp. 179-189.

A recusa de retoma de *stock*, nesta circunstância, representaria uma desordem ao abrigo do código civil francês ³⁰.

Na opinião dos autores citados, em caso de fim da relação contratual de forma indevida, deve ocorrer uma recompra do inventário, mas esta é classificada como uma forma de compensação. Por outro lado, o fornecedor que não deseja ver os seus produtos comercializados no "mercado cinzento"³¹ deve organizar a futura compra dos bens detidos pelo antigo distribuidor no final do contrato. Neste sentido, o contrato deve prever o preço de reaquisição dos produtos e as condições de pagamento, estipulando uma de três opções: *i*) uma promessa de venda pelo distribuidor, *ii*) uma promessa de compra pelo fornecedor, *iii*) ou uma promessa sinalagmática válida como venda, sendo o bem perfeitamente determinável, visto que emerge do inventário final excedente ³².

Para Marie Malaurie-Vignal, após efetuar uma longa descrição das possíveis cláusulas atinentes ao *stock* e que podemos encontrar em sede de contrato de distribuição³³, a autora refere que a obrigação de recompra será uma solução que apenas pode ser aplicada em caso de uma rutura abrupta da relação contratual imputável ao fornecedor ³⁴.

Já Michel Cabrillac justificou o dever de reaquisição do *stock* pelo fornecedor com a garantia de evicção. De acordo com a premissa de que, quando o concedente faz cessar o contrato de distribuição, o concessionário se vê impossibilitado de comercializar os bens imobilizados não obtendo qualquer vantagem do inventário, o primeiro está a infringir o dever de garantia devido ao facto de, no fim do contrato de distribuição, impedir o concessionário de proceder à revenda das existências em questão. A obrigação de retomar os bens armazenados será a mais adequada para solucionar a problemática.

Contudo, é de referir que este direito de reaquisição do *stock* surgido na esfera do distribuidor não opera automaticamente, dependendo da fruição dos produtos após a cessação do contrato, tendo em consideração que nem sempre esta fruição é impedida com o término da relação contratual: o autor entende que o concessionário tem estar numa

³⁰ Mais precisamente do artigo 1626.º do Código Napoleónico, Cfr. FERRIER, Didier, FERRIER, Nicolas, ob. cit. pp. 438 – 439.

³¹ Expressão por nós traduzida, originalmente “marche gris”. Cfr. FERRIER, Didier, FERRIER, Nicolas ob. cit. p. 439.

³² FERRIER, Didier, FERRIER, Nicolas ob. cit. p.439.

³³ Como as cláusulas de sortido, de *stock* mínimo e de desenvolvimento, Cfr. MALAURIE-VIGNAL, Marie, *Droit de la Distribution*, Sirey-Université, França, 2018, pp. 101-107.

³⁴ MALAURIE-VIGNAL, Marie, ob. cit. p. 193.

situação de impossibilidade de escoamento das mercadorias em condições tidas como normais (revenda ao público) e por via de imposições realizadas pelo concedente ³⁵.

2.2. A resposta da Doutrina Portuguesa

Se em causa não estiver uma cláusula que contratualmente obrigue o fornecedor a retomar o *stock*, a maioria da Doutrina portuguesa admite uma posição mais conservadora: é necessário que a cessação do contrato advenha de um comportamento culposo por parte do fornecedor.

Conivente com esta solução mais restrita para o problema, Pupo Correia chama a atenção para a relevância de as partes regularem esta obrigação, de forma a que a retoma (ou não) dos inventários tenha efeitos, considerando que apenas assim o concessionário ou franquiado pode evitar complicações no escoamento de existências, “uma vez que o concedente ou o franquiador só será obrigado à retoma caso a isso esteja vinculado contratualmente”³⁶.

Nesta linha de pensamento, Isabel Alexandre entende que, tem de ocorrer um comportamento faltoso por parte do franquiador para que seja imposta a obrigação de retoma de mercadorias em sede de *stock*. Porém, sublinha que nos casos em que não existe um comportamento culposo por parte do franquiador, “o franquiado deverá suportar o prejuízo adveniente da sua má gestão”³⁷. Como comerciante, o franquiado deve comprar apenas quantidades de mercadorias que poderá de facto vender, tendo como base a ideia de que o contrato poderá não se prolongar.

Por sua vez, Helena Bolina considera que a posição mais correta vai depender do modo de cessação do contrato: se em causa estiver uma denúncia em que o prazo de pré-aviso tenha sido desrespeitado, o franquiado terá direito a escoar as existências através do uso da “imagem com reputação firmada no mercado”³⁸ à qual tinha direito na pendência do vínculo, ou então poderá exigir uma indemnização pelos danos que a falta

³⁵ CABRILLAC, Michel, *Le sort des stock détenus par le revendeur lors de l'expiration de la concession de vente*, in “Recueil Dalloz”, Chronique XXVI, Paris, 1964, pp. 181-184.

³⁶ CORREIA, Miguel, J. A. Pupo, *ob. cit.*, p. 541.

³⁷ ALEXANDRE, Isabel, *O contrato de franquia (franchising)*, in “O Direito”, Ano 123.º, Volume I, 1991, p. 370.

³⁸ BOLINA, Helena Magalhães, *O Direito à Indemnização de Clientela no Contrato de Franquia*, in “Revista Jurídica”, N.º 21, AAFDL, Lisboa, junho 1997, p. 209.

de pré-aviso despoletou. Alerta, no entanto, que o franquiado é inteiramente responsável pelos infortúnios provenientes da sua má gestão³⁹.

Esta ideia também se reflete na visão de Pinto Monteiro, numa primeira abordagem: considerando a problemática do destino do inventário excedente “particularmente delicada”⁴⁰ em sede de contrato de concessão comercial, admite apenas a permissão da retoma dos bens em *stock* quando as partes tiverem apresentado um “especial cuidado”⁴¹ em acordar prévia ou posteriormente este ponto. Porém, Pinto Monteiro aborda de forma mais desenvolvida uma tomada de posição distinta, que iremos ter em consideração ao longo desta análise.

Uma outra corrente doutrinária assenta na premissa de a obrigação de retoma de existências armazenadas em inventário decorrer do princípio geral da boa fé. Tal corrente requer que esteja a cargo do concedente a re aquisição dos bens não vendidos pelo mesmo preço a que o concessionário inicialmente os obteve.

Destacamos a opinião de Maria Helena Brito que associa este dever a exigências contratuais de manutenção de um volume excessivo de inventário, salientando a necessidade de um prazo de pré-aviso adequado ao volume de produtos em *stock* aquando da cessação do contrato de distribuição. No âmbito do contrato de concessão, este pré-aviso de denúncia permitiria ao concessionário “procurar ocupações alternativas, dando-lhe oportunidade de reduzir ou suprimir as despesas gerais, conforme preveja a necessidade de proceder ao redimensionamento da empresa ou à extinção da sua atividade”⁴².

O princípio da boa fé, como base das relações contratuais⁴³ e raiz de variados deveres acessórios, fundamenta a obrigação de re aquisição das mercadorias não liquidadas após o fim do contrato ao mesmo preço que foram compradas pelo concessionário. Excluídos desta obrigação estão os bens que foram adquiridos por iniciativa exclusiva do concessionário ou obtidos durante o prazo de pré-aviso. Na opinião desta autora, este último remédio não representaria um “agravamento particularmente oneroso”⁴⁴ para a contraparte, tendo em conta que o concedente poderia vender os bens a consumidores ou a um novo concessionário.

³⁹ BOLINA, Helena Magalhães, *ob. cit.* p. 217.

⁴⁰ MONTEIRO, António Pinto, *Contrato de Agência, ob. cit.*, p. 163

⁴¹ MONTEIRO, António Pinto, *Direito Comercial, ob. cit.* p. 172.

⁴² BRITO, Maria Helena, *ob. cit.* pp. 241-242.

⁴³ Sobretudo das relações duradouras.

⁴⁴ BRITO, Maria Helena, *ob. cit.* p. 242.

Desenvolvida por alguns autores como uma possível solução, temos igualmente o dever de retoma como vontade hipotética das partes. Através da interpretação ou integração do negócio jurídico⁴⁵ seria oportuno atender a uma vontade hipotética das partes que iria de encontro à obrigação de retoma do *stock*, na medida em que ambos os intervenientes formaram a sua vontade na expectativa de o contrato quadro vigorar.

Fora a possibilidade de, ao abrigo da liberdade contratual, as partes estipularem outras obrigações essenciais adicionais⁴⁶, Maria de Fátima Ribeiro considera que no âmbito do fim do contrato de franquia, cessa o direito do franquiado de utilizar o *know-how* e as insígnias correspondentes à rede de distribuição da qual se apartou, devendo abster-se de o fazer. Contudo, refere que “não está excluída a hipótese de o franquizador autorizar o franquiado a continuar a utilizar os seus sinais distintivos depois de expirado o contrato, provisoriamente, durante o período de tempo necessário ao escoamento do *stock* em seu poder”⁴⁷, mas essa circunstância pode traduzir-se num prejuízo para os interesses da rede de distribuição.

Em consenso, a opinião desta autora face à temática da retoma de mercadorias por parte do fornecedor é negativa: não existe uma obrigação de retoma por parte do franquizador, sendo tal justificado com a assunção do risco de comercialização, que é uma das características inerentes ao contrato de franquia. Este risco deverá ser gerido e mitigado pelo franquiado mediante uma gestão adequada dos *stocks*⁴⁸.

Porém, assinala igualmente que esta solução pode não ser viável quando a cessação do contrato opera por força do franquizador, que não respeitou o prazo de pré-aviso de denúncia exigido, ou quando o franquiado se vê contratualmente compelido a constituir volumes excessivos de *stock*, não sendo esta a resposta mais justa para este problema⁴⁹.

Com o intuito de colmatar a esta falha de justiça advinda da falta de convenção das partes, a autora aclama as regras gerais de integração presentes no artigo 239.º do Código Civil e os ditames da boa fé. Seriam assim justificados os efeitos que o contrato manteria após a cessação do vínculo pela vontade que as partes teriam demonstrado caso estivesse

⁴⁵ Cfr. Artigos 236.º e 239.º Código Civil.

⁴⁶ Como a cláusula de previsão de termo do contrato de franquia, a cláusula de obrigação de não concorrência e a obrigação de retoma de *stock* após a cessação do contrato de franquia, Cfr. RIBEIRO, Maria de Fátima, *O Contrato de Franquia (franchising)*, in “Direito e Justiça”, Vol. XIX, Tomo I, 2005, p. 113.

⁴⁷ RIBEIRO, Maria de Fátima, *O Contrato de Franquia (Franchising): Noção, Natureza Jurídica e Aspetos Fundamentais de Regime*, Almedina, 2001, p. 253.

⁴⁸ RIBEIRO, Maria de Fátima, *O Contrato de Franquia (Franchising): Noção...*, *ob. cit.* p. 256.

⁴⁹ RIBEIRO, Maria de Fátima, *O Contrato de Franquia (Franchising): Noção...*, *ob. cit.* p. 257.

no seu poder prever o ponto omissis, embora esta solução apresente como condicionante a responsabilidade direta ou indireta do franquizador pelo *stock* detido pelo franquiado⁵⁰.

Na situação de o franquiado ter a iniciativa de constituir um nível de inventário excessivo ou de este saber que o término do contrato estava para breve⁵¹, retira-se a proteção do franquiado de obrigar o franquizador a retomar os produtos. Concluindo, “se o franquizador, em função da sua própria leitura de mercado é insensível aos dados que lhe vão sendo fornecidos pelo franquiado e obriga este último à detenção de um nível de existências superior àquela que o respetivo mercado pode absorver, ele será responsável, no fim do contrato, pela diferença entre as existências que o franquiado efetivamente detém e aquelas que deteria se tivesse podido fazer uma aquisição prudente”⁵².

Pinto Monteiro, numa segunda abordagem que prometemos anteriormente analisar, não sendo alheio ao facto de a cessação do contrato poder advir de culpa do fornecedor, admite, *i*) a obrigação de reacquirição de forma a reparar os danos significativos a suportar pelo distribuidor, ou então, *ii*) que esta reparação surja sob forma de uma indemnização⁵³.

É da opinião de que esta solução pode ser contrariada à luz “da hermenêutica ou por integração”⁵⁴, presentes nos artigos 236.º e 239.º do Código Civil, no âmbito do princípio da boa fé, caso as aquisições tenham sido efetuadas sob alçada de uma condição resolutiva, tendo em mente que a dissolução do contrato-quadro teria como consequência o desfecho de reacquirição de mais mercadorias, devendo cada uma das partes integrantes do contrato efetuar a restituição do que recebeu⁵⁵.

Em síntese, para Pinto Monteiro, o recurso à vontade hipotética das partes é um processo normal e esta solução pode mesmo ser imposta por via do princípio da boa fé.

Por sua vez, Menezes Cordeiro incentiva os Tribunais a ressarcirem os danos efetuados pela cessação do contrato originada por culpa do concedente, apontando para a existência de uma obrigação de retoma de inventário aquando de uma interrupção abrupta do vínculo contratual⁵⁶.

De forma mais complexa, Pestana de Vasconcelos formula o seu pensamento em torno da ideia de que o problema se deve focar em “saber quem pôs fim ao contrato e qual

⁵⁰ RIBEIRO, Maria de Fátima, *O Contrato de Franquia (Franchising): Noção...*, *ob. cit.* p. 259.

⁵¹ Sobretudo se a aquisição de *stock* se revelou excessiva comparativamente a aquisições passadas de mercadorias, com o objetivo de prejudicar o fornecedor sobre o qual impelia o dever de reacquirição das existências.

⁵² RIBEIRO, Maria de Fátima, *O Contrato de Franquia (Franchising): Noção, ..., ob. cit.* p. 261.

⁵³ MONTEIRO, António Pinto, *Contrato de Agência ob. cit.* p. 163-164.

⁵⁴ MONTEIRO, António Pinto, *Contrato de Agência ob. cit.* p. 164

⁵⁵ MONTEIRO, António Pinto, *Direito Comercial, ob. cit.* p. 172.

⁵⁶ CORDEIRO, António Menezes, *ob. cit.* p. 803.

a forma de cessação em concreto utilizada”⁵⁷, considerando igualmente importante determinar a existência do inventário e/ou do seu volume.

Se o contrato cessar por vontade de ambas as partes, caducidade por decorrência do prazo, denúncia do franquiado ou então resolução do contrato pelo franquidor com fundamento no incumprimento contratual do franquiado, a problemática do destino dos *stocks* não assume relevância, na medida em que as partes acordaram sobre este tema (ou tiveram oportunidade de acordar), ou então estaria nas mãos do franquiado efetuar a gestão adequada dos bens em *stock*, colocando-se o próprio numa “situação precária”⁵⁸. Na opinião do autor, apenas existiria inventário excedente se este não cumpriu devidamente o contrato, sendo este incumprimento a base da resolução contratual, e neste seguimento, deve ser o franquiado a suportar as consequências das suas atuações.

Deste modo, Pestana de Vasconcelos considera que apenas teremos no destino do *stock* uma problemática relevante nas hipóteses de caducidade do contrato por morte do franquiado, resolução promovida por este com justa causa (objetiva ou subjetiva), e de denúncia pelo franquidor.

Admite que este dever apenas surge quando o inventário se caracteriza por níveis razoáveis de produtos, ou então que este volume resulte de uma gestão prudente e equilibrada por parte do franquiado. Considera ser possível que, mesmo atuando com diligência, o franquiado apresente inventário sobrando, sobretudo caso lhe sejam impostos níveis de *stock* ou de manutenção de mercadorias muito elevados por parte do franquidor⁵⁹.

O autor considera que caso se verifiquem as circunstâncias descritas, recai sobre o franquidor uma obrigação alternativa⁶⁰: ou efetua a retoma dos bens pelo seu preço atual, mesmo que tal se traduza na sua desvalorização, ou permite ao franquiado continuar a usar da sua marca após o fim do contrato, durante um período considerado adequado para o nível de existências em causa, de modo a realizar o seu escoamento com sucesso. Mas tal obrigação alternativa apenas surge se o contrato não tiver uma proibição de concorrência pós-contratual, caso contrário, a única possibilidade será a reaquisição do *stock* excedente pelo franquidor.

⁵⁷ VASCONCELOS, L. Miguel Pestana de, *O Contrato de Franquia (Franchising)*, Almedina, 2010, p. – 140.

⁵⁸ VASCONCELOS, L. Miguel Pestana de, *ob. cit.* p.141.

⁵⁹ VASCONCELOS, L. Miguel Pestana de, *ob. cit.* pp. 141-142

⁶⁰ Nos termos do artigo 543.º do Código Civil, Cfr. VASCONCELOS, L. Miguel Pestana de, *ob. cit.* p. 143.

Justifica ainda a obrigação alternativa mencionada através de três motivações: considerar a integração da lacuna detetada pelos sucessivos negócios de compra e venda⁶¹; admitir que a obrigação se afigura como um dever legal pós-contratual, que é reconhecida pelo princípio geral da boa fé⁶² (sendo este o caminho preferível para o autor⁶³); e a inserção da obrigação de readquirir em sede de responsabilidade contratual do franquizador, caso o contrato termine e dê azo à mesma ⁶⁴.

Apresentando um pensamento formado em torno da ideia de obrigação de retoma de *stock* com expressão no risco, Ferreira Pinto adere inicialmente à ideia já preconizada por autores citados, de que é da competência do distribuidor escolher o destino das suas mercadorias, tendo de suportar as dificuldades patrimoniais atinentes a tal competência, cabendo ao fornecedor colaborar e não dificultar a necessidade de escoar as existências acumuladas.

É essencial alertar que, para este autor, não existe no ordenamento jurídico português nenhuma norma ou princípio que impeça o distribuidor de efetuar a total liquidação do seu *stock* existente após o fim da sua relação com o cabeça de rede, independentemente de estas lhe terem sido adquiridas ou de apresentarem a sua marca. O distribuidor readquire a sua liberdade de atuação no mercado com o fim do contrato, estando ao seu alcance competir com o antigo fornecedor, na medida em que é “proprietário pleno”⁶⁵ dos produtos adquiridos, podendo por esse motivo escolher o seu destino, nomeadamente proceder à sua venda. No entanto, é essencial o distribuidor distanciar-se da sua anterior posição, o que provoca um aumento da dificuldade de escoar inventário ⁶⁶.

Quando o antigo distribuidor prossegue com a sua atividade até à total liquidação do *stock* remanescente, a sua legitimidade advém do facto de deter a propriedade dos bens, de não estar contratualmente vinculado por via de uma cláusula de não concorrência pós-contratual e pelo facto de o risco de comercialização destes produtos correr por sua

⁶¹ Prosseguindo a via da integração de lacuna, Pestana de Vasconcelos aborda a possibilidade mencionada por Pinto Monteiro de existência de uma condição resolutiva, que se traduz, retroativamente, na destruição dos efeitos despoletados pelas sucessivas compras e vendas, Cfr. VASCONCELOS, L. Miguel Pestana de, *ob. cit.* pp. 143-144.

⁶² Cfr. Artigo 762.º n.º 2 Código Civil.

⁶³ VASCONCELOS, L. Miguel Pestana de, *ob. cit.* pp. 145-147.

⁶⁴ VASCONCELOS, L. Miguel Pestana de, *ob. cit.* pp. 147-148.

⁶⁵ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* p. 498.

⁶⁶ Na falta de disposições contratuais, deve inclusive considerar-se ser essa a vontade hipotética das partes (com base nas regras da hermenêutica negocial), devido aos sucessivos contratos de compra e venda celebrados que são a razão do surgimento do *stock* remanescente, Cfr. PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* pp. 497-499.

conta⁶⁷. Caso tenha sido estipulada uma cláusula ou convenção autónoma que limite o prosseguimento da atividade, com o fim do contrato de distribuição, não será possível atender a esta solução ⁶⁸.

O autor entende que a alternativa passa por (de acordo com o circunstancialismo de situações pontuais rigorosamente delimitadas com fundamentos nos valores que estruturam as relações de colaboração) o fabricante ser obrigado a readquirir as existências ou então a indemnizar os danos que o distribuidor possa enfrentar devido à dificuldade de escoar o seu inventário excedente. Estas situações pontuais traduzem-se num “significativo agravamento do risco de comercialização dos produtos contratuais” imputável ao fabricante por sua ação ou omissão, ou seja, “que exceda a álea normal típica dos contratos de distribuição e o plano de risco concretamente assumido pelo distribuidor através das vinculações negociais a que se sujeitou” ⁶⁹.

Para que ocorra a transferência de risco para o fornecedor, Ferreira Pinto enumera cinco requisitos cujo preenchimento é requerido: *i)* o integrador tem de ter determinado, unilateralmente, a composição qualitativa ou quantitativa do inventário, limitando o controlo individual do distribuidor e conseqüentemente o risco da sua comercialização; *ii)* a situação de risco tem de ultrapassar a álea normal própria atividade que impele sobre um distribuidor integrado na rede de distribuição em circunstâncias e categorias semelhantes; *iii)* não tenha ocorrido uma aceitação voluntária de risco agravado por parte do distribuidor e que este não seja compensado através de benefícios especiais; *iv)* o aumento exponencial de mercadorias acumuladas ou a dificuldade da sua liquidação durante a pendência do contrato não pode decorrer de causas que sejam imputáveis ao distribuidor; *v)* e por fim, que a relação veja o seu fim surgir por vontade arbitrária do fornecedor ou por caducidade advinda do decurso do prazo ⁷⁰.

⁶⁷ Com o cuidado acrescido de que não sejam iludidos os consumidores com a ideia de que o distribuidor ainda representa a marca e faz parte da rede de distribuição do fornecedor, tendo como base os “usos e normas honestos” do setor comercial em questão, de forma a não incidir o público alvo em erro, Cfr. PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* p. 508.

⁶⁸ Na visão de Ferreira Pinto, esta solução seria inviável considerando que a cessação do contrato operou eficazmente, demonstrando-se incoerente reinstaurar o vínculo. A própria relação de colaboração entre as partes ficaria comprometida com o fim do contrato que lhe servia de base, sendo contrária aos interesses de ambos os intervenientes, sobretudo se atendermos ao facto de que a iniciativa de dissolver o vínculo possa ter advindo do fornecedor, e se readquirir o *stock* fosse uma opção, talvez o contrato não tivesse cessado de forma abrupta ou problemática, Cfr. PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.*, p. 509.

⁶⁹ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* p. 510.

⁷⁰ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* p. 510.

Justifica-se, para Ferreira Pinto, um dever de retoma na sequência de impedimento ou dificuldade acrescida na esfera do distribuidor do escoamento do *stock* sobranse após o termo do contrato de distribuição.

Deste modo, o cabeça de rede tem como opção readquirir o inventário ou permitir que as mercadorias sejam vendidas pelo antigo distribuidor, sendo que nesta última alternativa, cabe ao fornecedor compensar os prejuízos e custos que o distribuidor tenha de liquidar. Em último caso, terá de readquirir o *stock* excedente se o mesmo subsistir depois do prazo de liquidação ⁷¹.

Concluindo, para este autor a obrigação de retoma só se justifica verdadeiramente (quando seja de impor a retoma, mediante os requisitos suprarreferidos), se existir uma dificuldade de o distribuidor escoar ele próprio o *stock* durante a vigência do contrato, devendo o fornecedor readquirir estas mercadorias; ou o distribuidor fica definitivamente impedido de comercializar os bens e o fornecedor tem de as readquirir; ou ainda podemos ter a situação de, caso o distribuidor não esteja impedido de continuar a comercializar estes bens, ir liquidando estas existências apesar da dificuldade inerente, tendo o fornecedor de retomar os bens não vendidos posteriormente ou de compensar os custos e sobrecustos advindos desta liquidação.

A causa justificativa desta responsabilidade do fornecedor de readquirir os inventários remanescentes, tem a sua origem no princípio geral da boa fé determinando este princípio que, quem promove um agravamento de risco para além do risco normal advindo da celebração do contrato, deve ser responsável pelos prejuízos patrimoniais que surgem da realização desse mesmo risco⁷². Todavia, a responsabilidade do fornecedor pode também resultar da frustração de confiança na continuidade do vínculo por parte do distribuidor, devido a uma criação dessa mesma expectativa pelo primeiro, que depois decide terminar a relação contratual: estão em causa “gastos de confiança”⁷³.

⁷¹ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* pp. 511-512.

⁷² Os artigos 21.º alínea f) e 19.º alínea f) do Decreto-Lei n.º 446/85 de 25 de outubro que institui o regime das cláusulas contratuais gerais perspetivam esta visão.

⁷³ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* pp. 512-513.

2.3. Apreciação Crítica

A dificuldade do tema do *stock* sobra-se pela diversidade de soluções apontadas pela Doutrina: no âmbito dos pensadores estrangeiros ou portugueses não é possível vislumbrar uma resposta uniforme. A maioria da Doutrina portuguesa não aborda este tema com o afino ou a expressividade devida, procurando atribuir uma solução breve, mas pouco pensada ou eficaz a este problema, enquanto que a Doutrina estrangeira, apesar de mais dedicada a esta questão, se foca em demasia na origem do *stock* excedente e nas suas atenuantes e não o suficiente na solução que deve ser atribuída ao destino das existências sobrantes.

Um dos aspetos que, na nossa opinião, se afigura de extrema relevância é o facto de a solução escolhida não se poder situar apenas no plano teórico da problemática: não nos podemos desligar da realidade prática dos contratos de distribuição e do quotidiano que leva à execução do acordo entre as partes. A realidade empresarial e da rede de distribuição tem de ser tida em consideração de forma a não seleccionarmos uma resposta deficitária para o dilema em causa.

Deste modo, aceitamos e compreendemos a importância do aprovisionamento e gestão do inventário. Sendo o aprovisionamento uma das atividades mais relevantes da relação comercial entre fornecedor e distribuidor, temos de assumir que este é necessário de forma a dar uma resposta ao cliente e ao mercado, assim como permite uma maior agilidade na tarefa de venda e de substituição ou reparação do distribuidor.

O aprovisionamento surge de mãos dadas com a gestão, e a gestão por si só, é uma ciência. A gestão das mercadorias e a forma escolhida pelo distribuidor para lhes dar saída pode ser suficiente para evitar o excesso de *stock*, dependendo a abordagem selecionada do risco normal do negócio em causa, que é do conhecimento do distribuidor.

Quando o contrato de distribuição tem duração determinada, a gestão dos produtos imobilizados acumulados, da sua compra e do seu escoamento é uma necessidade do distribuidor, imputando-se-lhe as consequências advindas de uma má gestão, nomeadamente se decidiu adquirir quantidades excessivas de bens que dificilmente teriam saída durante o período restante do contrato. Esta mesma lógica aplica-se em sede de contrato de duração indeterminada que detenha um pré-aviso adequado para o distribuidor conseguir escoar o seu inventário e satisfazer as necessidades dos seus clientes. Deste modo, na nossa opinião, a ideia fundamental da má gestão é corretamente assinalada pela Doutrina portuguesa.

No entanto, apesar de compreendermos o impacto que uma boa gestão pode ter num negócio comercial e na sua execução, consideramos que as partes enfrentam vários obstáculos na sua realidade empresarial que não podem ser combatidos apenas com a gestão.

Entendemos que a solução para esta problemática não passa por radicalismos e não concordamos com a posição de que apenas se a obrigação de retomar as mercadorias imobilizadas estiver prevista em sede de contrato de distribuição é que pode ter lugar. As partes não têm de prever contratualmente todos os obstáculos ou riscos que irão enfrentar ao longo da duração do contrato de distribuição, sobretudo tendo em consideração que tal não é humanamente possível, por muito ponderado e cauteloso que seja o distribuidor ou fornecedor em questão.

Na nossa visão, o dever de retoma de *stock* não pode ser imposto de ânimo leve, devendo obedecer a determinados circunstancialismos e critérios, de modo a que a sua aplicação não seja injusta e desequilibrada para nenhuma das partes envolvidas. A imposição desta obrigação de reaquisição sem requisitos prévios ou qualquer ponderação, seja devido ao facto de o fornecedor teoricamente se encontra mais apto para escoar o *stock* ou porque está numa posição mais vantajosa, pode levar não só ultimamente a uma vitimização do distribuidor, como pode desaguar na ideia proferida por Moralejo Menéndez de uma limitação do livre exercício do fornecedor.

Conscientes do facto de que o distribuidor adquire a propriedade dos bens aquando da sua compra ao fornecedor, seguimos a opinião de Ferreira Pinto, que se releva a exceção no desenvolvimento deste tema da Doutrina portuguesa: nada no âmbito do sistema jurídico impede o distribuidor de proceder à comercialização dos produtos após o término da relação contratual, podendo assim liquidar os bens acumulados. Esta solução também preconizada por parte da Doutrina espanhola, apenas não se revelará viável caso do contrato de distribuição conste uma cláusula de não concorrência pós contratual.

Cientes de que esta situação não é benéfica para nenhum dos intervenientes da relação comercial consideramos que, o dever de recompra do inventário pode beneficiar tanto o distribuidor como o cabeça de rede: o primeiro descarta o grande prejuízo sofrido com a mercadoria que não iria conseguir revender ou utilizar, e o segundo, retira um concorrente direto do mercado que poderia ter a possibilidade de comercializar os produtos após o término do contrato, deixando assim de ter mais um oponente à sua rede de distribuição.

Não podemos igualmente ignorar o alerta, tanto da Doutrina estrangeira como portuguesa, relativamente ao clausulado abusivo. Se em causa estiverem cláusulas de

imposição de volume mínimo de *stock* e estas se demonstrarem exageradas face à venda que é efetuada pela contraparte, a parte contrária não pode ser responsabilizada pelo excesso de mercadoria acumulada na cessação do contrato de distribuição. Nos mesmos moldes, aplica-se esta solução a regras que estipulem níveis de mercadorias excessivos a adquirir pelo distribuidor ao fornecedor e que seguramente, não terão todas a mesma aceitação junto do mercado. O problema afigurado por estas cláusulas é sobretudo evidente quando os bens objeto de aquisição são perecíveis, tendo uma vida útil muito curta e acabando por se deteriorar antes da sua venda, simbolizando um grande prejuízo para o distribuidor.

Todavia, não podemos considerar que sempre que estejam em causa as cláusulas mencionadas supra, temos uma obrigação de retoma por parte do fornecedor. Temos de ter em conta a circunstância em causa dentro dos limites da razoabilidade e de ter em consideração que as partes, no âmbito da sua liberdade de celebração e estipulação⁷⁴, aceitaram e optaram por colocar em vigor estas regras entre elas.

O mesmo sucede com a teoria da integração e interpretação preconizada pela Doutrina portuguesa: procurar regular a temática do destino do *stock* excedente com base numa hipotética vontade das partes nem sempre é sensato, visto que as partes podem de facto ter querido tornar este ponto omissa e não adicionar qualquer estipulação neste sentido. Deste modo, mesmo supondo que as partes por lapso ou falta de previsão de que esta temática pudesse ocorrer no futuro, não tenham qualquer regra no contrato quadro sobre o fim último do inventário excedente, não podemos assumir a sua vontade hipotética: esta pode revelar-se completamente desfasada da vontade real do distribuidor e do fornecedor. Somos da opinião de que as partes não podem ser tidas como esquecidas ou pouco razoáveis e de que por vezes resulta da sua própria vontade não regular este tema.

A nossa visão sublinha a ideia já identificada pelas várias Doutrinas mencionadas, de que o incumprimento (ou não) do contrato ou a falta de um pré-aviso adequado deve ser fator decisivo para a consagração desta obrigação de retoma do *stock* excedente. Este incumprimento pode advir por parte do cabeça de rede, no âmbito de uma rutura abrupta do contrato ou até de circunstâncias por este criadas ou desenvolvidas que violam o princípio da boa fé e que colocam conseqüentemente em causa a relação de colaboração existente entre as partes.

⁷⁴ Seja esta liberdade menor ou maior amplitude, independentemente de o contrato quadro se basear em condições gerais, ou o fornecedor ter imposto as suas escolhas por via de cláusulas contratuais gerais ou pelo facto de se encontrar numa posição mais forte negocialmente.

Nos casos em que não é gerado um incumprimento por uma das partes, somos concordantes com a visão de Ferreira Pinto relativamente ao facto de que o risco de deter em armazenamento *stock* excessivo não poder ser adjacente ao risco normal inerente ao negócio e às circunstâncias do mercado assumido pelo distribuidor aquando da celebração do contrato: este risco tem de ultrapassar o que é normalmente esperado pelas partes, designadamente, tem de se revelar muito superior a qualquer assunção de risco que pudesse advir usualmente do tipo de negócio em questão. Ou seja, este risco não poderia ser perspetivado pelo distribuidor aquando da celebração ou decurso do contrato, sendo que dentro desta previsão de risco que deve ser efetuada pelas partes, têm de ser incluídos os momentos menos prósperos e de maior sucesso da relação comercial.

Neste seguimento, os requisitos previstos e as situações neles vertidas referidos por Ferreira Pinto afiguram-se os mais adequados para a cobertura de todos os pontos necessários que devem ser verificados para assumirmos corretamente a existência de um dever de retoma de bens por parte do cabeça de rede. Estes requisitos têm em conta a circunstância de existência de cláusulas contratuais abusivas, o risco que ultrapassa a álea normal da atividade prosseguida pelo distribuidor e a sua conseqüente não assunção, a acumulação destes produtos ter ocorrido por causas não imputáveis ao distribuidor, mais precisamente não derivando da sua má gestão, e o fim do contrato não se encontrar numa expectativa próxima da parte em consideração.

Como já referido supra, não é possível encontrarmos uma solução correta se não atendermos à realidade prática da atividade comercial prosseguida pelo distribuidor e pela rede de distribuição, sendo que quando existem gastos de confiança, a relação de colaboração existente e necessária entre as partes é quebrada. É difícil manter uma relação contratual venturosa e dar cumprimento a um contrato quando as partes não confiam na atuação uma da outra. A resposta por nós selecionada como a mais correta respeita esta vertente prática, colocando em perspetiva todas as ocorrências que permitem tutelar tanto o distribuidor que se pode encontrar numa situação mais adversa devido à conduta do fornecedor (no sentido de criar oportunidade para um armazenamento de mercadorias excessivas), como do próprio fornecedor, que não deve estar numa posição de completa abertura à obrigação de recompra de *stock* quando este inventário sobranete tem a sua origem numa conduta errada e pouco ponderada do distribuidor em termos de gestão e condução do seu negócio.

2.4 Jurisprudência Crítica

2.4.1. A Jurisprudência Portuguesa

No que concerne à Jurisprudência, os Tribunais portugueses apenas esporadicamente se têm pronunciado sobre a temática da reaquisição de inventário sobranante ou indemnização do valor dos bens dos bens acumulados, após o término da relação de distribuição.

Consequentemente, é visível a falta de consenso, não sendo possível constatar uma harmonia ou consonância nas soluções existentes. As respostas tendem a ser radicais, sendo notável uma preferência para a imposição de uma obrigação de retoma ou então, para a inexistência desta mesma obrigação.

As decisões dos Tribunais que reconhecem um dever de reaquisição de *stock* ocorreram em sede de resolução contratual ou de denúncia com um prazo de pré-aviso pouco razoável. Nas situações de denúncia lícita, a inclinação da Jurisprudência portuguesa é para uma não obrigação do fornecedor (enquanto franquizador ou concedente) de adquirir os produtos outrora vendidos ao concessionário ou franquiado.

De forma a compreendermos melhor o impacto jurisprudencial em Portugal quanto a este tema, procedemos à análise de três acórdãos distintos e seguidamente ao seu respetivo comentário.

Na decisão de 30 de junho de 2011 proferida pelo Tribunal da Relação do Porto⁷⁵ relativa a um contrato de concessão cuja celebração era objeto de análise, foi peticionada pela Autora a condenação da Ré ao pagamento de uma quantia de €40.155,95 a título de retoma de *stock*.

Em sua defesa, a Ré alegou que a Autora, ao comprar os produtos, adquiria a sua propriedade e consequentemente o risco inerente à comercialização dos mesmos, podendo assim vendê-los a quem e quando desejasse. Colocando a possibilidade, por

⁷⁵ Na base desta decisão estava uma empresa de direito italiano (Ré) que celebrou em 1995 um contrato de distribuição comercial exclusiva com a Autora (sociedade anónima que se dedica à comercialização por grosso e retalho de distribuição de equipamentos de limpeza industrial e urbana, viaturas para limpeza de ruas, gestão de oficinas para apoio de vendas de bens e serviços prestados) mediante o qual a Autora se tornou representante e distribuidora de equipamentos e veículos de lava ruas e lava contentores em território nacional. O contrato foi denunciado sem pré-aviso pela Ré, que alegava apenas ter realizado sucessivos contratos de compra e venda com a Autora ao invés de qualquer contrato de concessão sob forma escrita ou verbal. Cfr. *Acórdão Tribunal da Relação do Porto* (relator Pinto de Almeida), 30 de Junho de 2011, Processo n.º 3977/04.3TBMTS.P1, disponível em <http://www.dgsi.pt/jtrp.nsf/56a6e7121657f91e80257cda00381fdf/4494f3e41c903b89802578ca003cbe75?OpenDocument>

“cautela de patrocínio”⁷⁶, de ter sido celebrado um contrato de distribuição entre as partes, alega que em questão estava uma resolução por justa causa e nada tinha sido convencionado sobre a possibilidade de retoma de inventário: logo, a Autora não teria direito a uma retoma ou pagamento das existências acumuladas em *stock*.

Foi dado como provado pelo Tribunal que a Autora e a Ré definiam anualmente os produtos que seriam distribuídos, assim como os preços de aquisição, descontos e condições referentes ao pagamento. Igualmente eram dadas instruções por parte da Ré à Autora, e transmitidas à primeira informações e esclarecimentos sobre a concorrência e evolução de mercado. A Autora mobilizou equipamentos, instalações, veículos e mão-de-obra de forma a importar, armazenar, informatizar, distribuir e divulgar os produtos da Ré, tendo esta reconhecido a contraparte como a sua melhor representante e distribuidora.

A relação contratual cessou por meio de uma comunicação inesperada da Ré, determinando que todos os novos pedidos a efetuar deveriam ser dirigidas a uma nova intermediária. Não foi possível à Autora advertir os seus clientes do fim da representação e a sua posição no mercado foi colocada em causa devido à falta de explicações dadas ao seu público alvo. Deixando de conseguir realizar a promoção e inevitavelmente a venda das mercadorias, estas deixaram de deter valor comercial para a Autora.

O Tribunal da Relação do Porto concordou com o Tribunal que primeiramente decidiu sobre este caso⁷⁷, ao determinar que o mercado foi dominado pela nova intermediária que distribuía os produtos da Ré, o que em termos comerciais levou a uma desvantagem comercial e que por sua vez, implicou a dificuldade de escoar o *stock* da Autora, sobretudo tendo em consideração que estas peças não tinham como destino a venda direta ao cliente, mas sim a finalidade de reparação ou substituição. Deste modo, a exploração destes produtos pela Autora com o intuito de realizar o seu escoamento não seria viável.

É relevante também entender que, no que concerne ao fim do contrato, tanto o Tribunal de 1ª Instância como o Tribunal da Relação do Porto consideraram apenas ser aplicável a figura da denúncia. Entendeu o Tribunal de Recurso que no âmbito de um contrato de concessão no qual não é convencionado um pré-aviso, é necessário que ocorra uma antecedência mínima razoável que deve ser definido casuisticamente, sobretudo atendendo à necessidade de amortização do investimento que o concessionário realizou. Segundo a Relação do Porto, quando este pré-aviso não é respeitado, estamos perante

⁷⁶ Acórdão Tribunal da Relação do Porto, cit. p. 3.

⁷⁷ Tribunal Judicial de Matosinhos, 5.º Juízo Cível.

uma denúncia ilícita, conseqüente responsabilidade contratual e ainda indemnização pelos danos que a falta de pré-aviso despoletou.

Entendeu este Tribunal também que a comunicação efetuada por carta não tinha qualquer justificação, impedindo a Autora de adquirir as peças para revenda, peças estas indispensáveis para assistir a sua clientela. O prazo de 3 meses presente no artigo 28.º n.º 1 alínea c) do Decreto Lei n.º 178/86 de 3 de julho⁷⁸, seria, para o Tribunal, excessivamente curto devido aos investimentos avultados realizados pela Autora.

Face à retoma dos *stocks*, o entendimento atende à indispensabilidade de dever estar mencionada no contrato a retoma dos inventários ou esta responsabilidade ter origem no próprio risco de comercialização do distribuidor. Contudo, o Tribunal da Relação considera que, quando este término contratual não é imputável ao concessionário, é relevante atender a outros parâmetros de análise, nomeadamente investigar se as existências “se situavam em nível razoável, fruto de uma gestão equilibrada e prudente”⁷⁹, permitindo o resultado desta análise perspetivar a existência de uma obrigação de retoma ou re aquisição por parte do concedente.

De forma a justificar esta tomada de posição, o Tribunal da Relação do Porto assentou o seu pensamento na teoria da integração e interpretação resultante do artigo 239.º do Código Civil e no dever pós-contratual advindo do princípio da boa fé presente no artigo 762.º n.º 2 do referido diploma legal. Explorando cada uma das opções, alertou para a necessidade de a declaração negocial “ser integrada de harmonia com a vontade que as partes teriam tido se houvessem previsto o ponto omissis, corrigida segundo os ditames da boa fé”⁸⁰. Já quanto à via da boa fé, alerta de que esta decorre de deveres acessórios de conduta que podem surgir da lei no decorrer do contrato (artigos 762.º e 227.º do Código Civil) ou que podem igualmente ter origem em questões de colaboração e moralidade, com base na situação de cada uma das partes, permitindo que sejam impostos estes deveres secundários após ter cessado o dever principal.

Atendendo que ficou provado que a Autora prestava assistência com base nos equipamentos revendidos por si, que continuou a exercer a sua atividade mesmo após a receção da carta que advertia para a nova intermediação com outra empresa, e que possuía nas suas instalações mercadorias que adquiriu à Ré, cujo o preço de re aquisição se situava na quantia de € 40.155,95, deixando de ter condições para promover ou vender estes

⁷⁸ Por via de aplicação analógica, defendida pela Doutrina e Jurisprudência.

⁷⁹ *Acórdão Tribunal da Relação do Porto, cit. p. 15.*

⁸⁰ *Acórdão Tribunal da Relação do Porto, cit. p. 16.*

mesmos produtos devido ao facto de que deixaram de ter qualquer valor comercial para si, o Tribunal da Relação do Porto determinou que estas peças apenas poderiam ter sido adquiridas no pressuposto da manutenção do vínculo contratual.

As peças teriam um desgaste frequente, o que determinava que a Autora precisava de as ter consigo sempre que um cliente precisasse de uma reparação, de forma a responder mais celeremente ao seu pedido. Quando o contrato chegou ao fim, estas peças deixaram de ter utilidade pois todos os seus clientes foram encaminhados para a nova distribuidora, ou seja, a falta de valor e de utilidade das peças teve a sua génese na cessação unilateral da relação contratual das partes.

É importante relembrar que o contrato era de duração indeterminada e vigorava desde 1995, sendo pautado por uma colaboração constante o que, na ótica do Tribunal, revela a legitimidade de a Autora ter agido na expectativa de duração desta relação.

Tendo em consideração que a situação de colaboração foi interrompida abruptamente, a Autora não teve ao seu dispor tempo suficiente para conseguir gerir todas as existências em *stock* de modo eficaz.

Passando à análise do Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 14 de Novembro de 2013, o alvo da discussão era igualmente a (in)existência de um contrato de concessão comercial entre duas empresas, tendo a Autora a representante da marca e dos produtos da Ré em Portugal⁸¹.

A Autora, como representante e concessionária, efetuou vários investimentos de forma a preparar a execução da sua atividade, tendo como base do seu investimento o contrato celebrado com a Ré. No entanto, a Ré comercializou uma abundante quantidade de produtos a uma anterior representante, tendo tal ação como consequência direta a saturação do mercado em que a Autora se centrava. Os produtos vendidos à anterior representante estavam agora no mercado com uma oferta mais aliciante ao público, albergando um desconto de 26% no preço final.

Tal gerou um impedimento de realização de lucro por parte da Autora, que não conseguia acompanhar este desconto, não obtendo esta representação qualquer sucesso e

⁸¹ A Autora dedicava-se à importação, distribuição e representação de produtos alimentares e a Ré tinha a sua atividade baseada na produção e exportação de chocolates em especial. Cfr. *Acórdão Tribunal da Relação de Lisboa* (relator Ana de Azeredo Coelho), 14 de Novembro de 2011, Processo n.º 3054/03.4 TCSNT,L1-6, disponível em <http://www.dgsi.pt/jtr1.nsf/33182fc732316039802565fa00497eec/086bf98bfe5642ce80257c3c00540ffc?OpenDocument>.

colocando-a numa situação económico-financeira vulnerável⁸², levando ao fim do contrato de forma unilateral por parte da Ré, com inevitáveis prejuízos para a Autora.

Neste seguimento, um dos pedidos efetuados pela Autora assentou na condenação da Ré a retomar os *stocks* não escoados, creditando o valor a apurar dos mesmos e a sua remoção dos seus armazéns.

Em sede de contestação, a Ré alegou que não tinha qualquer acordo de representação ou distribuição com a Autora, mas sim que tinha celebrado um contrato de distribuição com outra empresa presente no mercado alvo. Este contrato celebrado seria o contrato com a antiga empresa distribuidora, que alegadamente teria cessado por esta não cumprir o seu objetivo comercial⁸³.

A Autora interpôs recurso reiterando que a sua dificuldade financeira advinha do incumprimento do contrato, assim como das violações sucessivas do princípio da boa fé pela Ré, tanto na fase negocial como no período em que o contrato vigorou entre as partes.

É importante atender que, na ótica da Ré, já se teriam extinguido as condições favoráveis para a existência desta retoma, visto que os bens se encontravam destruídos e inutilizáveis: não existia qualquer fundamento jurídico para motivar a sua condenação na reaquisição das mercadorias ou a para efetuar a indemnização pelas mesmas⁸⁴.

O Tribunal da Relação de Lisboa, em sede de recurso e de fundamentação de direito, determinou que em causa estava um contrato de concessão comercial, sendo que procurou não se pronunciar sobre a dimensão da encomenda efetuada pela anterior representante da Ré a esta última, pois tal estaria no âmbito da gestão de inventário da própria empresa.

Perante este Tribunal, carecia de prova a existência de uma cláusula de exclusividade entre a Autora e a Ré no mercado em que a primeira atuava, aplicando-se o mesmo à obrigação de retoma de inventário da empresa que era anteriormente distribuidora após o fim da relação contratual. Deste modo, entendeu que nenhum destes factos se revelou apto para justificar a responsabilidade da Ré.

⁸² A intervenção da anterior representante no mercado implicou uma quebra de cerca de 40% das vendas esperadas pela Autora, Cfr. *Acórdão Tribunal da Relação de Lisboa, cit.* p. 23.

⁸³ A Autora teria assumido o compromisso de vender os produtos para com a Ré, apenas e só, mas devido à sua situação financeira vulnerável, deixou de o fazer. Inclusive, a Ré alega que a Autora não teria conseguido uma garantia bancária, garantia esta que seria exigência da Ré para a formação deste acordo de representação e de distribuição, Cfr. *Acórdão Tribunal da Relação de Lisboa, cit.* p. 4.

⁸⁴ *Acórdão Tribunal da Relação de Lisboa, cit.* pp. 16-17.

É relevante mencionar que o fim da relação contratual foi qualificado pelo Tribunal de Primeira Instância em questão como “rescisão ilícita por parte da Ré, integrante de violação contratual”⁸⁵.

Para o Tribunal de recuso, não resultaria das provas que tivesse sido convencionado um prazo contratual, logo, em causa estaria um contrato que vigoraria por tempo indeterminado. A comunicação realizada seria uma denúncia do contrato de distribuição⁸⁶, realizada por escrito conforme exige a legislação atinente ao contrato de agência, aplicável aos demais contratos de distribuição por analogia, na visão do Tribunal da Relação de Lisboa.

Conforme decidido, a Ré tinha legitimidade para operar a denúncia, sendo esta válida e eficaz. A questão da licitude desta denúncia foi abordada de forma mais profunda pelo Tribunal da Relação: esta figura estaria sujeita à boa fé contratual (artigo 227.º n.º 1 do Código Civil), e seria apurada circunstancialmente, deixando a denúncia de produzir efeitos ulteriormente. Concluindo, o Tribunal afirma que “as circunstâncias contratuais podem ser tais que a boa fé implique que a cessação do contrato por denúncia seja comunicada previamente à produção dos seus efeitos. É o que se denomina pré-aviso”⁸⁷.

Deste modo, de forma a diminuir os prejuízos, considerou que deveria ter sido convencionado um prazo de pré-aviso.

Referindo nomes como Pinto Monteiro e Fernando Ferreira Pinto, chamou a atenção necessidade de casuisticamente ser apurado este prazo devido aos investimentos realizados em sede de contrato de concessão, atendendo ao facto de os prazos presentes no regime do contrato de agência (aplicado analogicamente) serem demasiado curtos. Porém, alerta o Tribunal competente para o Recurso que nem sempre têm de ser configurados prazos mais amplos dos que os previstos legalmente para o efeito, podendo inclusive acontecer o oposto⁸⁸.

Avaliando o caso em concreto, o Tribunal da Relação de Lisboa foi da opinião de que não era essencial fixar um prazo mais curto do que o determinado pela lei. A sua previsão versou as negociações existentes entre as partes para a celebração do contrato-quadro, que foram efetuadas no período de 3 meses, prazo este que na sua ótica, permitiria à

⁸⁵ *Acórdão Tribunal da Relação de Lisboa, cit, p. 30.*

⁸⁶ Segundo o Tribunal, estava verificado o pressuposto base da figura da denúncia: o prazo contratual não determinado, cfr. *Acórdão Tribunal da Relação de Lisboa, cit, p. 34.*

⁸⁷ *Acórdão Tribunal da Relação de Lisboa, cit, p.34*

⁸⁸ O prazo previsto de pré-aviso é de 2 meses, nos termos do Artigo 28.º n.º 1 alínea b), Cfr. Decreto-Lei n.º 178/86 de 3 de julho.

Autora negociar um outro contrato que substituísse o visado. Tendo em consideração o facto de as negociações iniciais em sede contratual implicarem um menor investimento pelo concessionário, este prazo de 3 meses não poderia ser prolongado, sendo o suficiente para salvaguardar os seus interesses. Considerando que nada nas provas aferidas determina que o prazo deva diferir do disposto, decidiu que a Ré não observou pré-aviso adequado⁸⁹.

Deste modo, a denúncia seria eficaz, mas ilícita, o que levaria ao surgimento na esfera da Ré de uma obrigação de indemnização pelos danos causados, prevista nos termos do artigo 29.º n.º 1 do Decreto-Lei n.º 178/86 de 3 de julho.

No que concerne à retoma dos *stocks* e retirada dos bens de mercado, a Relação entendeu que não resultou claramente a forma pela qual a Autora pretendia a retoma do inventário: entende que parecia resultar de um acordo que tinha sido configurado com a Ré sob proposta desta última, como forma de solucionar e compensar a ilicitude da denúncia.

A Autora alegou a existência de um acordo quanto à retoma de inventário com o intuito de dar cumprimento ao contrato, contrato este que se encontrava em causa devido às suas dificuldades económico-financeiras. Contudo, não resultou dos autos a prova de que este acordo tenha sido celebrado entre ambas as partes.

O Tribunal explica assim que o fornecedor, que neste caso é o denunciante, tem o direito potestativo de exercer a figura da denúncia, e por esse motivo, não pode sofrer o encargo de ter de retomar os *stocks* do distribuidor que foram por si fornecidos primeiramente. Tal invalidaria a liberdade contratual e em última análise, este excesso de inventário resultaria de uma “ruinosa gestão de *stocks* por parte do distribuidor sobre a qual, aliás, podia não ter grande controle”⁹⁰. Alicerçando-se na opinião do já citado autor, Ferreira Pinto, nada na lei proíbe o distribuidor de vender os bens em *stock* aquando o fim da relação contratual. No caso em apreço, o exposto verifica-se com a anterior distribuidora da Ré, que continuou a colocar os produtos adquiridos e em sede de inventário sobranse no mercado sem qualquer impedimento.

⁸⁹ Para além de tal, é importante atender que o Tribunal afirmou que a Ré não suspendeu os fornecimentos apenas por aguardar o cumprimento da Autora, contrariamente ao alegado, na medida em que terminou o contrato. Cfr. *Acórdão Tribunal da Relação de Lisboa, cit*, pp. 35-37.

⁹⁰ *Acórdão Tribunal da Relação de Lisboa, cit*, p.43.

Na visão do Tribunal da Relação de Lisboa, têm assim de se observar circunstâncias específicas e factualidades especiais que determinem o impedimento de escoar o *stock* e consequentemente dificultem a sua comercialização após o fim do contrato.

Esta situação poderia levar à análise da conexão desta obrigação de retomar o *stock* com a ilicitude da referida denúncia, assim como o facto de este dever poder advir da omissão de pré-aviso. Analisando os requisitos da responsabilidade, o Tribunal determina que apenas é provado que a Autora tinha em inventário bens da Ré, mas nada vem a ser alegado quanto à sua constituição, manutenção ou até dificuldade no seu escoamento, sobretudo que se venha a relacionar com a extinção do vínculo e falta de aviso prévio.

Decidiu esta Instância pela não condenação da Ré a retomar dos *stocks* ou a pagar o valor dos bens que os constituem.

O último acórdão alvo de análise teve como relator Ricardo Costa e foi proferido a 7 de setembro de 2020 pelo Supremo Tribunal de Justiça⁹¹. Na mesma linha que as decisões supra, estava em causa um contrato de concessão comercial entre duas sociedades comerciais: a Ré considerava ter celebrado um contrato de distribuição exclusivo com a Autora, sendo que este acabou por ser resolvido devido a um incumprimento desta última.

Um dos pedidos formulados pela Ré em sede de reconvenção foi a declaração de existência de um direito a receber “indemnização pelos danos que lhe causou com o incumprimento do contrato (manutenção de produtos em *stock* e lucro não auferido com a execução das encomendas pendentes)”⁹².

Decidiu sobre esta matéria o Tribunal de Primeira Instância, considerando que a reconvenção seria parcialmente procedente, condenando a Autora a indemnizar os lucros cessantes e a restituir o valor dos *stocks* à Ré, com fundamento na circunstância de a Autora ter recusado a sua retoma.

O recurso de apelação foi interposto para o Tribunal da Relação de Lisboa, que proferiu um acórdão a 24 de maio de 2018. A decisão inicial foi alterada de acordo com factos não provados e factualidades anteriormente assentes. Nesta sequência, o recurso de revista foi interposto ao Supremo Tribunal de Justiça.

⁹¹ Acórdão Tribunal da Relação de Lisboa (relator Ricardo Costa), 7 de setembro de 2020, Processo n.º 11662/12.0YIPRT.L1.S1, disponível em <http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/3f72bb82a965fc128025862b0063413e?OpenDocument>.

⁹² Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, cit., p. 3.

Prosseguindo com a análise do Supremo face à factualidade provada, esta jurisdição entendeu que o Tribunal *a quo* se deveria ter pronunciado sobre a conduta da Autora no âmbito da relação contratual e sobre a existência de exclusividade ao abrigo do contrato de concessão comercial.

Para a última instância de decisão, tal demonstrou que o Tribunal da Relação não queria debruçar-se sobre os factos provados e invocados, mas sem base nestes não poderia tomar uma decisão quanto à retoma de inventário ⁹³.

Considera assim que, mesmo em ausência de exclusividade, o provado revela que a Ré tinha uma posição de privilégio na distribuição dos produtos da Autora no mercado português. Deste modo, o Supremo Tribunal de Justiça entendeu que “ainda que tal exclusividade inexistia, existem deveres de lealdade entre as partes, de colaboração, de boa-fé negocial, que foram abundantemente violados”⁹⁴, e esses deveres aderem como justificação do fim do contrato.

Relativamente aos bens em *stock*, o Tribunal da Relação efetuou o mesmo procedimento que em sede de resolução, que na opinião do Supremo Tribunal se revelou infundado: negou o pedido de indemnização pela manutenção do inventário sem qualquer fundamentação adjacente.

O Tribunal da Relação admitiu que a Ré nunca foi impedida de continuar a vender os produtos que permaneciam em *stock*, porém, tal não resulta das provas⁹⁵.

O Supremo entendeu que é esperado que o distribuidor mantenha um nível de *stock* adequado para conseguir dar seguimento ao contrato celebrado, sobretudo no âmbito de uma relação contratual duradoura. Deste modo, considerou que não era estranho que a resolução do contrato tivesse operado pelo facto de o concessionário não conseguir escoar os bens do concedente, quando o próprio concedente começou a fornecer os mesmos bens diretamente aos clientes do concessionário.

Os produtos em *stock* da Ré tinham como destino grandes superfícies⁹⁶ e a empresa fornecedora passou a realizar a venda diretamente a estas superfícies, com outras margens de oferta que não podiam ser praticadas pelo distribuidor integrado numa rede.

⁹³ *Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, cit. p. 9.*

⁹⁴ *Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, cit. p. 10.*

⁹⁵ A factualidade provada referiu que a Ré permaneceu com produtos da Autora em inventário, adquiridos pelo valor de € 9.567,39 e cujo preço de venda era de € 11.422,10; em junho de 2012, a Ré solicitou à Autora que readquirisse os bens acumulados, efetuando assim o retorno para recolha da Autora, devolvendo esta última o valor pago pela aquisição destes mesmos produtos anteriormente pela Ré. Este pedido foi negado pelo administrador da Autora. Cfr. *Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, cit. p. 16.*

⁹⁶ No caso em apreço, *Fnac e Worten*. Cfr. *Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, cit. p. 16.*

O Supremo Tribunal de Justiça foi da opinião de que, mesmo que não existisse nenhuma cláusula escrita para o efeito de retoma ou reaquisição de inventário, a Autora tem de ser chamada a exercer esta obrigação devido ao princípio da boa fé. Teve ainda em consideração o facto de pouca jurisprudência ter sido favorável à obrigação de reaquisição de *stock* após o termo do contrato até então.

Nos casos em que o contrato é resolvido por violação dos deveres contratuais por parte do concedente, ou contrariamente, que advenha esta resolução de uma justa causa objetiva, ou de denúncia realizada por este interveniente processual, o último Tribunal chamado a decidir sobre o caso presente considerou que o concedente não pode opor-se a que o franquiado/concessionário escoe os produtos em *stock* após o fim do contrato. Caso tal não se afigure conveniente ou possível, tem o concedente de retomar o inventário remanescente.

Atendendo às circunstâncias em avaliação, foi demonstrado que por várias vezes o concessionário pediu a retoma dos produtos e que o concedente apresentou uma série de comportamentos que violavam as suas obrigações contratuais e deveres acessórios decorrentes da boa fé, recusando-se a aceitar os bens. Esta recusa revela-se abusiva, tendo em consideração que o concedente tinha conhecimento de que o destino do inventário em manutenção pelo concessionário eram as grandes superfícies referidas e que este passou diretamente a fornecer, não sendo possível o escoamento por via de outros revendedores, visto que os produtos comercializados não são idênticos em todas as superfícies do mercado. Esta conduta apresenta-se ainda mais impiedosa quando se tem em conta que ao readquirir o *stock*, a dívida do concessionário seria amortizada (nem que seja em pequena escala) e a Autora não teria qualquer dificuldade em revender novamente esses produtos readquiridos.

A situação desenvolveu-se de outra perspetiva que não a apresentada, uma vez que a empresa fornecedora negociou sem o conhecimento do seu distribuidor com estas grandes superfícies, tendo conhecimento prévio de que estas representavam mais de metade do volume de faturação do concessionário e que tal acabaria por inviabilizar o contrato de distribuição celebrado, gerando uma quebra de confiança e conseqüentemente dos investimentos realizados. Deste modo, a Autora não só ficou com o negócio relativo a estes clientes, como se recusou a receber o inventário e impossibilitou a redução do valor.

O Supremo Tribunal de Justiça considera que ainda mais grave se afigura o facto de, posteriormente ao constatado, decidir colocar a Autora uma ação contra a Ré no

sentido de recuperar as quantias decorrentes do contrato de distribuição⁹⁷. Todavia, tendo apenas como propósito prejudicar a Ré, a Autora poderia ter de facto recuperado a quantia que lhe era devida ao receber o inventário que seria vendido em seguida por si às superfícies com as quais acabara de contratar.

Logo, o Supremo conclui que concessionário não podia permanecer proprietário das mercadorias, pois não estava em condições de as vender. Deste modo, tal não é um risco próprio da atividade do distribuidor, sendo que por mais que não resulte do contrato qualquer regra escrita que determine a retoma do *stock* por parte do concedente, advém do princípio da boa fé a justificação de reaquisição do inventário após o fim do contrato de distribuição celebrado.

Entende esta Instância ser acertada a decisão tomada pelo Tribunal de Primeira Instância ao condenar a Ré a liquidar a quantia em inventário correspondente à percentagem de inventário que caberia às grandes superfícies mencionadas. Esta mesma condenação atua como indemnização pelos danos sofridos que tem como critérios o valor do inventário à data da cessação e a percentagem imputada às duas superfícies em questão que foram contratadas pela Autora e eram revendedoras da Ré.

Tendo a Autora recusado receber os produtos em *stock*, presenciemos novamente uma violação do princípio da boa fé, e o valor pedido manifesta-se como uma indemnização pela violação deste mesmo princípio fulcral do ordenamento jurídico.

2.4.2. Crítica de Jurisprudência

As decisões apresentadas revelam-se bastante distintas e com vários pontos relevantes a ter em atenção, nomeadamente quanto às escolhas efetuadas pelo decisor no âmbito de impor ou não um dever de retoma do *stock* excedente.

No que concerne à sentença proferida pelo Tribunal da Relação do Porto de 30 de julho de 2011, o primeiro acórdão apresentado, o Tribunal começou por ser conivente com a maioria da doutrina portuguesa ao configurar que a obrigação de reaquisição de inventário excedente apenas pode ser aplicada se constar de contrato de distribuição, na medida em que o risco da atividade corre por conta do distribuidor. Na nossa opinião, identificou corretamente a questão: outros fatores têm de ser ponderados para existir este dever, como a gestão equilibrada do distribuidor.

⁹⁷ Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, cit. p. 17.

Ao preconizar uma solução para o problema, o Tribunal demarcou-se de escolher uma das duas vias que permite visualizar uma obrigação de retoma de *stocks* por si definidas, optando apenas por determinar que o concedente deve readquirir os bens pelo mesmo preço a que estes foram por si vendidos ao concessionário. Ou seja, para além de apenas conceder como possíveis a teoria da integração e interpretação e o princípio da boa fé, também foi bastante cauteloso de modo a não escolher nenhuma das duas opções apresentadas e não marcar vincadamente uma posição quanto ao tema.

De acordo com o facto de ambas as partes estarem ao corrente dos níveis de comercialização e mercadorias a ser adquiridas, atendendo que o contrato cessou abruptamente com uma nova distribuidora a ocupar de imediato o lugar da Autora, que tinha a expectativa de que o contrato continuasse a vigorar, tendo por base a sua duração e a relação de colaboração desenvolvida (não teve qualquer oportunidade de aceitar esta situação nem sequer de ter conhecimento da mesma), e não conseguindo escoar as mercadorias devido à concorrência da nova intermediária e da consequente percepção do público alvo desta situação, consideramos que o Tribunal decidiu da forma mais correta ao impor a obrigação de retoma sobre a Ré.

No entanto, ao não reconhecer a existência de outras possibilidades de resposta para além das que foram por si configuradas, que se demonstravam muito mais adequadas para solucionar o problema e sobretudo transmitiam uma maior segurança na imposição desta obrigação de retoma do *stock*, o Tribunal da relação do Porto demonstrou-se cauteloso com a sua pronúncia quanto à re aquisição de *stock* excedente.

Relativamente à decisão do Tribunal da Relação de 14 de novembro de 2013, o facto de a antiga distribuidora continuar a operar no mercado após uma grande compra de mercadoria à fornecedora é conivente com a opinião de Ferreira Pinto, com a qual já nos proferimos concordantes, de que nada ordenamento jurídico português impede que de facto esta distribuidora continue a comercializar os bens armazenados após o fim do contrato.

Um dos pontos relevantes desta sentença são os produtos objeto de revenda: os bens eram perecíveis. Esta temática dos bens perecíveis é de extrema importância na medida em que, ao serem mercadorias que se deterioram com o tempo, deve ser redobrada a atenção e a gestão por parte do distribuidor aquando da sua compra ao fornecedor. Sabendo que à partida a vida útil destes bens é curta e após um determinado prazo, ficam completamente inutilizados, a gestão deve ser muito mais ponderada de modo a que não sejam efetuados investimentos em volumes excessivos de inventário que depois não terão

escoamento junto do mercado, tornando-se as mercadorias em última análise, num investimento frustrado.

Neste sentido, deve igualmente ter-se em consideração que as cláusulas que impõem a manutenção de um nível de *stock* mínimo ou de volume mínimo de compra de bens devem ter em consideração esta realidade do perecimento.

Consideramos que o Tribunal da Relação de Lisboa classificou corretamente a denúncia, definindo corretamente os prazos de forma casuística e de acordo com os dados da situação em causa.

Uma das questões mais importantes e vincadas pelo Tribunal, foi a menção de que não podemos considerar que o dever de retoma do *stock* excedente existe apenas porque temos em causa uma denúncia do contrato de distribuição. As duas figuras não são correlativas, e não devemos limitar a liberdade do fornecedor neste sentido. A denúncia, como instrumento unilateral de cessação do contrato de distribuição à disposição das partes, é um direito que estas têm e que não pode ver a sua utilização frustrada por ser imputado uma obrigação de retoma de reacquisição automaticamente.

É também nossa opinião que, não tendo sido provada a existência de um acordo quanto à retoma do *stock* por parte da fornecedora, não podemos assumir a existência do mesmo e teremos de proceder com a aplicação dos critérios já mencionados anteriormente de forma a verificar se se poderá impor esta obrigação ao cabeça de rede.

Compactuamos com a decisão do Tribunal da Relação de Lisboa, ao decidir pela não imposição de uma obrigação de retoma dos produtos imobilizados, na medida em que não existiam elementos suficientes para a considerar que a mesma deveria ser aplicada, e como dito anteriormente, esta obrigação não pode instituída de ânimo leve. Tendo em consideração que não foi provado o mencionado acordo pela Autora, que nada indica que o risco normal do negócio tenha sido ultrapassado, e que a denúncia obedeceu a um prazo de pré-aviso adequado, este dever não deve ser imputado ao fornecedor e deve o distribuidor lidar com as consequências deste inventário sobranter.

Face ao último acórdão analisado, do Supremo Tribunal de Justiça de 27 de setembro de 2020, temos uma inovação no sentido em que o Supremo Tribunal atendeu à importância do aprovisionamento no prosseguimento da atividade comercial: ao admitir que o distribuidor tem de manter um determinado nível de *stock* com o intuito de dar cumprimento às suas obrigações da forma mais correta e adequada, admitiu que o aprovisionamento se releva uma importante operação em sede da comercialização das

mercadorias, do próprio contrato de distribuição e a relação contratual que lhe é subjacente.

Temos de ter em conta que o cabeça de rede incumpriu os seus deveres, sobretudo com o princípio base de qualquer contrato (o princípio da boa fé) visto que acabou por contactar a clientela do seu distribuidor e oferecer-lhes melhores condições do que as ofertadas pelo mesmo, desvalorizando toda a confiança adjacente à sua relação comercial, que no fundo é também uma relação de colaboração. Deste modo, não só o seu distribuidor perdeu a sua clientela, como o próprio cabeça de rede prejudicou a sua rede de distribuição, da qual o distribuidor era parte constituinte.

Neste caso é particularmente visível a questão da quebra de confiança por nós já abordada no decorrer desta dissertação, atendendo que, mesmo que as partes quisessem que o contrato permanecesse em vigor, devido ao incumprimento do fornecedor, a confiança existente já estava desgastada ou era até inexistente, sendo muito difícil manter uma relação contratual (assim como o sucesso da rede de distribuição) acabando o negócio por nunca atingir o seu real potencial.

De acordo com os critérios que seguimos para apuramento da obrigação de reacquirição, entendemos que este risco ultrapassa o risco normal esperado da atividade, considerando que o distribuidor nunca esperaria que o próprio fornecedor fosse entrar em contacto com a clientela e fazer dela sua, sendo tal atuação a premissa direta para que as mercadorias fossem acumuladas sem a sua vontade. Deste modo, é relevante também conceber que, não aceitando o fornecedor a retoma do *stock*, a indemnização apresentou-se como a forma mais correta de compensar o distribuidor por todos os danos por si sofridos e pelas consequências perpetuadas pela conduta culposa do fornecedor

3. Breves Noções sobre o Preço de Reaquisição

O preço pelo qual o inventário deve ser readquirido é um tema tão ou mais problemático que o próprio destino do *stock* no fim da relação contratual. Por este motivo, decidimos apenas abordar brevemente esta questão, de forma a dar uma simples introdução ao problema existente e aos diversos caminhos que têm sido propostas pela Doutrina como solução.

Este preço pode ser calculado mediante diversos indicadores, designadamente: o preço histórico da aquisição, o preço atual de mercado e o preço praticado pelo fornecedor à data da reaquisição⁹⁸.

Alguns dos autores portugueses fazem menção à problemática do preço de reaquisição do *stock* excedente, apenas referindo o tema sem efetuar uma explicação muito detalhada, ou apenas mencionado o valor que este preço de reaquisição irá apresentar.

Seguindo esta linha, temos Maria Helena de Brito, que refere que o preço deve corresponder ao mesmo pelo qual o distribuidor adquiriu primeiramente os bens⁹⁹, representando esta a opinião maioritária da Doutrina portuguesa.

Um outro ponto relevante prende-se com o risco de depreciação dos produtos imobilizados: uma das ações que deve ser levada a cabo após o fim da relação contratual é a contagem de bens em *stock*. Esta contagem pode ser sujeita a alterações derivadas da depreciação dos produtos, que tem de ser reproduzida no preço de reaquisição das existências imobilizadas e armazenadas.

A depreciação deve ser refletida no preço final de reaquisição. Com o fim do contrato de distribuição, o risco de depreciação da mercadoria tem de correr por conta do distribuidor, mas apenas caso este se atrase a entregar os bens no prazo devidamente estipulado, após ser decidida a recompra pelo fornecedor; correrá por conta do fornecedor a manutenção necessária ao armazenamento destes produtos, caso este não cumpra também com o prazo estipulado para a reaquisição do inventário excedente.

Pestana de Vasconcelos considera antes que o preço deve ser o atual do bem, com base na depreciação ocorrida do mesmo, sendo sensível à temática da desvalorização das mercadorias¹⁰⁰.

⁹⁸ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.* p. 515.

⁹⁹ BRITO, Maria Helena, *ob. cit.* p. 242.

¹⁰⁰ VASCONCELOS, L. Míguas Pestana de, *ob. cit.* pp.142-143.

Já no que concerne à Jurisprudência portuguesa, esta acaba por seguir o mesmo sentido que o da Doutrina. O Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de 30 de Junho de 2011 vem referir que o concedente deve readquirir o *stock* pelo mesmo preço que o concessionário os adquiriu¹⁰¹.

O Supremo Tribunal de Justiça, em decisão também já analisada, entendeu que não só o distribuidor tinha direito a indemnização por danos sofridos que implicavam o valor do *stock* à data da cessação, como esta indemnização deveria também considerar a percentagem imputada às duas superfícies desviadas para a empresa fornecedora¹⁰².

Como refere Ferreira Pinto, o preço de reacquirição tem como objetivo “compensar um dano decorrente de um risco heterodeterminado que se concretizou na forma de um *stock* excedentário (...) e o que a obrigação em causa visa é remover o dano correspondente à imobilização financeira cuja utilidade se frustrou”¹⁰³.

Partilhamos da opinião do referido autor (sobretudo pode ser um dos poucos autores a densificar o tema com a análise e investigação que lhe é merecida), de que o valor que o distribuidor deve auferir da retoma do inventário excedente é o correspondente ao dano por si efetivamente sofrido. Este valor deve ter em atenção o montante necessário para situar o distribuidor no mesmo lugar em que ele estaria se tivesse podido revendas as mercadorias, ou caso delas tivesse conseguido obter qualquer tipo de rendimento.

O pagamento devido corresponde então ao valor atualizado do preço histórico que foi realmente pago pelo distribuidor¹⁰⁴, retirando a esta soma o montante das provisões ou ajustes em termos contabilísticos que foram registados e adicionando ainda a compensação devida pela indisponibilidade do capital para realizar outras aplicações alternativas.

No caso de o antigo distribuidor ter a oportunidade de liquidar este *stock*, o fornecedor tem de o compensar monetariamente quando o saldo advindo da liquidação referida for parco para colmatar o dano suprarreferido e os custos que surgiram no decorrer da tentativa de liquidação dos produtos armazenados não vendidos¹⁰⁵.

¹⁰¹ Acórdão Tribunal da Relação do Porto, cit. p. 16

¹⁰² Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, cit., p. 17.

¹⁰³ Cfr. PINTO, Fernando A. Ferreira, ob. cit. p.516.

¹⁰⁴ Incluindo os descontos auferidos pelo distribuidor, os volumes de compra em cada período temporal, Cfr. PINTO, Fernando A. Ferreira, ob. cit. p.516

¹⁰⁵ PINTO, Fernando A. Ferreira, ob. cit. p. 56-517.

4. Conclusão

O *stock* excedente é um tema muito mais sinuoso do que inicialmente aparenta, relevando-se uma interrogação ainda à procura da sua resposta definitiva no seio dos contratos de distribuição. Demonstrando-se de fácil solução *ab initio*, é bastante perceptível após esta longa análise, que é um problema subestimado pela maioria da Doutrina e da Jurisprudência.

Atendendo às evoluções apresentadas em sede de Direito comparado, dos avanços realizados pelas Doutrinas espanhola e francesa, conseguimos verificar que um caminho está a ser construído de forma a dar relevo à atividade do distribuidor para além da sua constatação teórica: é cada vez mais tida em consideração a realidade prática e os desafios enfrentados por todos os elementos da rede de distribuição ao longo da vigência do contrato, entre eles o problema do *stock* excedente. Contudo, grande parte da Doutrina portuguesa está ainda aquém desta realidade, focando-se num plano meramente teórico e pouco desligado dos verdadeiros obstáculos a enfrentar na relação entre o fornecedor e o seu distribuidor, continuando a considerar como ponto chave a ideia de que o contrato deve regular todos os aspetos da vida empresarial das partes e demonstrando-se pouco sensível às condicionantes que podem constituir fundamentos à imposição de uma obrigação de reacquirição de existências por parte do fornecedor.

A Jurisprudência começa agora a dar os primeiros passos ao encontro da assunção de um dever de retoma de inventário, sendo ainda poucas as decisões que dão enfoque a este problema, e na nossa opinião, sendo sobretudo muito poucos os que optam pelo caminho mais apropriado e razoável para determinar este dever por parte do cabeça de rede.

O *stock*, como produto ativo imobilizado, armazenado e acumulado, que tem um determinado objetivo a cumprir, tem de ser encarado como um objeto fundamental na atividade comercial do distribuidor. Deve igualmente ser encarado com responsabilidade e sensatez face à sua constituição, não podendo o distribuidor descurar da gestão destes ativos, do seu objetivo de venda e em resultado último, do seu escoamento.

Apesar de todas as vias nas quais pode o *stock* ter origem, mencionadas no decorrer da nossa exposição, por mais que este se apresente como um instrumento ao dispor do distribuidor e auxílio no desempenho da sua tarefa, tem como contrapartida um risco: o da sua comercialização.

Deste modo, este risco tem de ser agravado, extravasando o normal que seria de esperar do negócio em questão, para que possa justificar-se ser imputado na esfera de outrem, mais precisamente do distribuidor. Para tal, consideramos que os requisitos enumerados por Ferreira Pinto são os únicos que têm em conta a esta realidade, solucionando o problema com a imparcialidade que lhe é devida face à posição ocupada pelo distribuidor e pelo fornecedor.

O preço de reacquirição do *stock*, sendo também alvo de opiniões dispersas, revela-se como um problema secundário para a Doutrina que apenas coloca neste preocupação após decifrar a solução para o problema primário do inventário excedente. O valor pelo qual irá operar a reacquirição é essencialmente importante face ao perecimento dos bens, sendo a depreciação um fator decisivo no montante que o inventário poderá adquirir. Sendo um tema que gera bastante discórdia e análise, esperamos um dia ter a oportunidade de investigar sobre o mesmo com a devida atenção que lhe é merecida.

A principal conclusão retirada desta investigação concerne a necessidade de uma solução uniforme, que possivelmente seria colmatada com a existência de um regime específico para os contratos de concessão ou franquia, como representação dos principais contratos quadro nos quais esta realidade mais se espelha, contrariamente ao contrato que lhe é análogo, o contrato de agência, em que o *stock* excedente não é um problema vislumbrado.

Resta-nos aguardar por novas posições doutrinárias na matéria, e verificar como os Tribunais procurarão adaptar as várias soluções apresentadas à realidade prática das diversas situações a decidir, esperando que em breve este grande ponto de interrogação que é o destino do *stock* excedente, se transforme num ponto final, com uma imposição do dever de retoma e de um preço de reacquirição devidamente configuradas e adequados às diversas realidades por nós abordadas ao longo desta dissertação, respondendo às várias preocupações elencadas de forma prudente e pragmática.

5. Bibliografia

- ALEXANDRE, Isabel, *O contrato de franquia (franchising)*, in “O Direito”, Ano 123.º, Volume I, 1991;
- BOLINA, Helena Magalhães, *O Direito à Indemnização de Clientela no Contrato de Franquia*, in “Revista Jurídica”, N.º 21, AAFDL, Lisboa, Junho 1997;
- BRITO, Maria Helena, *O Contrato de Concessão Comercial: Descrição, qualificação e regime jurídico de um contrato socialmente típico*, Almedina, Coimbra, 1990;
- CABRILLAC, Michel, *Le sort des stock détenus par le revendeur lors de l’expiration de la concession de vente*, in “Recueil Dalloz”, Chronique XXVI, Paris, 1964;
- CARBAIO CÁSCON, Fernando, *El contrato de distribución selectiva*, in “Contratos de Distribución: agencia, distribución, concesión, franquicia, suministro y estimatório”, Atelier, Espanha, 2018;
- CORDEIRO, António Menezes, *Direito Comercial*, Almedina, 2019;
- CORREIA, Miguel J. A. Pupo, *Direito Comercial: Direito da Empresa*, Coimbra Editora, Coimbra, Setembro 2009;
- CUNHA, Carolina, *A indemnização de clientela do agente comercial*, Coimbra Editora, Coimbra, 2003;
- FERREIRA, Ana Rechestre, *A Retoma dos Stocks- Obrigação a cargo do fornecedor?*, Dissertação de Mestrado, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa,
- FERRIER, Didier, Ferrier, Nicolas, *Droit de la Distribution*, Lexis Nexis, Paris, 2020;
- JARNE MUÑOZ, Pablo, *Aprovisionamiento y stock em los contratos de distribución integrada*, in “Derecho Mercantil”, Reus Editorial, Madrid, 2016;
- MALAURIE-VIGNAL, Marie, *Droit de la Distribution*, Sirey-Université, França, 2018;
- MONTEIRO, António Pinto, *Contrato de Agência- Anotação ao Decreto-Lei n.º 178/86, de 3 de julho*, Almedina, 2021;
- MONTEIRO, António Pinto, *Direito Comercial: Contratos de Distribuição Comercial - Relatório*, Almedina, Coimbra, 2018;

- MORALEJO MÉNÉNDEZ, Ignacio, *El Contrato Mercantil de Concesión*, Aranzadi, Espanha, 2007;
- PALHÃO, Bruno, *A cessação da franquia e os bens em stock*, in “JULGAR” Online, Setembro 2016, disponível em <http://julgar.pt/a-cessacao-da-franquia-e-os-bens-em-stock/> ;
- PINTO, Fernando A. Ferreira, *Contratos de Distribuição: Da tutela do distribuidor integrado em face da cessação do vínculo*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2013;
- RIBEIRO, Maria de Fátima, *O Contrato de Franquia (franchising)*, in “Direito e Justiça”, Vol. XIX, Tomo I, 2005;
- RIBEIRO, Maria de Fátima, *O Contrato de Franquia (Franchising): Noção, Natureza Jurídica e Aspetos Fundamentais de Regime*, Almedina, 2001;
- VAQUERO PINTO, María José., *La terminación de los contratos de distribución*, in “La Contratación em el Sector de la Distribución Comercial”, Aranzadi Thomson Reuters, Espanha, 2010;
- VASCONCELOS, L. Miguel Pestana de, *O Contrato de Franquia (Franchising)*, Almedina, 2010;

5.1. Jurisprudência e outros elementos relevantes

- Acórdão do Tribunal Relação do Porto de 30/06/2011 (Pinto de Almeida) , disponível em <http://www.dgsi.pt/jtrp.nsf/56a6e7121657f91e80257cda00381fdf/4494f3e41c903b89802578ca003cbe75?OpenDocument> ;
- Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 14/11/2013 (Ana de Azeredo Coelho), disponível em <http://www.dgsi.pt/jtrl.nsf/33182fc732316039802565fa00497eec/086bf98bfe5642ce80257c3c00540ffc?OpenDocument> ;
- Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 07/09/2020 (Ricardo Costa), disponível em <http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/3f72bb82a965fc128025862b0063413e?OpenDocument> ;

- *Decreto-Lei n.º 178/86 de 3 Julho*, “Regime do Contrato de Agência”, versão utilizada disponível para consulta em <https://dre.pt/dre/legislacao-consolidada/decreto-lei/1986-171208013> ;
- *Decreto-Lei n.º 47344/66, de 25 de Novembro*, “Código Civil”, versão utilizada disponível para consulta em https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=775&tabela=leis ;
- *Decreto-Lei n.º 446/85 de 25 de Outubro*, “Lei das Cláusulas Contratuais Gerais”, versão utilizada disponível para consulta em https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=837&tabela=leis&so_miolo .