



UNIVERSIDADE
CATÓLICA
PORTUGUESA

FACULDADE DE DIREITO

A Retoma dos *Stocks*

Obrigações a cargo do fornecedor?

Dissertação de Mestrado apresentada à Universidade Católica Portuguesa, para obtenção do grau de Mestre por Ana Rechestre Ferreira, sob orientação do Professor Doutor Fernando Ferreira Pinto.

Mestrado em Direito Empresarial
31 de Outubro de 2014

Agradecimentos

Ao meu noivo, Bruno Barradas.

Aos meus amigos que sempre me incentivaram, especialmente à Guadalupe Videira e à Migas Ribeiro.

Um especial agradecimento à Cristina Rosado, Coordenadora da Área de Recuperação de Crédito Pessoal do Banco BPI, e à minha patrona, Dra. Luísa Cabral Menezes.

Índice

I. Introdução	4
II. Diferentes conceitos de Distribuição	6
III. Importância da questão da retoma dos <i>stocks</i> nos Contratos de Distribuição ..	8
i. Razão de ser do problema.....	8
ii. Estipulações contratuais quanto ao destino a dar aos bens em stock:	10
a. A obrigação do fornecedor de retomar os bens em <i>stock</i> :	12
b. A obrigação de o fornecedor retomar os bens em <i>stock</i> sob condição:	13
iii. Causas da cessação dos Contratos de Distribuição.....	14
a. Revogação por mútuo acordo	15
b. Caducidade e oposição à prorrogação:	15
c. Denúncia.....	17
d. Resolução.....	18
IV. Doutrina em Portugal sobre a questão da retoma dos <i>stocks</i> nos Contratos de Distribuição	19
V. Jurisprudência Portuguesa sobre o tema.....	22
VI. O Destino a dar aos Bens em <i>Stock</i> : Posição adoptada.....	26
VII. Conclusão	32
VIII. Bibliografia.....	35
IX. Jurisprudência consultada e citada.....	36

I. Introdução

Desde o início dos tempos que a actividade comercial é caracterizada pela troca entre os diversos produtores e assentava, fundamentalmente, na economia agrícola e no autoconsumo.

Mas foi com a classe dos mercadores que a actividade comercial teve a sua expansão, principalmente, com aqueles que faziam negócio da actividade de marítima.

A crescente globalização das economias, século após século, bem como o crescente fluxo de bens e capitais à escala internacional, fez com que o tecido empresarial sentisse a constante necessidade de se integrar no mercado globalizado emergente.

É neste contexto que os Contratos de Distribuição sofrem a sua expansão, nomeadamente o Contrato de Agência, de Franquia e de Concessão, enquanto instrumentos contratuais que distinguem os agentes intervenientes nestes diversos contratos.

Na verdade, para os produtores colocarem junto dos consumidores os seus produtos e serviços, têm de ultrapassar algumas barreiras que o próprio mercado lhes impõe, nomeadamente:

- Barreiras espaciais, que correspondem à distância geográfica que separa o produtor do consumidor. Daí a importância do distribuidor em organizar com o menor custo possível, o encaminhamento dos produtos até ao consumidor.
- Barreiras temporais, que consistem no período temporal que decorre desde a produção do bem, até ao momento em que o consumidor adquire esse bem. O distribuidor assume particular relevância neste campo, uma vez que uma das suas funções será encurtar o período de tempo em que o produto chega ao consumidor.
- Barreira da informação, que exprime a necessidade de os bens serem conhecidos do consumidor para que este último os possa adquirir. O distribuidor, como agente

revendedor, procederá a todo o marketing do produto de modo a demonstrar ao consumidor a forma como esses bens podem satisfazer as suas necessidades.

Daqui decorre uma diversidade de funções fundamentais que a distribuição desenvolve, a saber: a compra dos bens para posterior revenda; o armazenamento desses mesmos bens; o seu fraccionamento em quantidades diversificadas; a colocação desses bens adquiridos à disposição dos consumidores e, por último, a assistência técnica a produtos adquiridos por estes últimos.

Chegados a este ponto, iremos debruçarmo-nos na presente tese sobre risco da comercialização dos produtos fornecidos ao distribuidor, apurando posteriormente quem deverá suportar os custos com a manutenção destes produtos, após a cessação do contrato existente.

Deste tema surgem vários problemas, como a extinção da relação contratual entre fornecedor e distribuidor, este último, em princípio, não perde o direito de continuar a (re)vender os produtos que adquiriu.

Os problemas surgem quando a relação entre fornecedor e produtor cessa, existindo bens em *stock* e não foi previsto o destino a dar aos bens armazenados, não querendo nenhuma das partes assumir o risco da sua comercialização.

Para apurar como deve ser tratada esta questão, vamos, num primeiro momento, procurar definir o que se entende por distribuição, qual o seu papel no mercado actual e a sua relevância.

Posto isto, vamos falar da importância das questões que o tema da retoma de *stocks* levanta, como tratam as partes esta questão e como deve o problema ser encarado nos diversos contratos de distribuição.

Posteriormente, no campo da cessação contratual, tentaremos aferir a sua importância quanto à questão da retoma de *stocks*, se será relevante saber como termina a relação subjacente ao contrato de distribuição, ou se será irrelevante.

Posto isto, nos capítulos IV e V daremos uma breve perspectiva da doutrina e jurisprudência portuguesas, para depois referir qual a nossa posição sobre o tema.

II. Diferentes conceitos de Distribuição

Antes de nos focarmos na questão central desta dissertação, é imperativo questionar, o que se entende por Contratos de Distribuição, bem como o que é essa actividade distributiva.

Dito isto, impõe-se balizar o conceito de distribuição e a sua semântica, nos Contratos de Distribuição propriamente ditos, como hoje os conhecemos.

Na verdade, há uma multiplicidade de noções de “distribuição”, que podem ser retiradas pelos vários intervenientes: sejam produtores, consumidores ou distribuidores. Estes últimos, através de diversas operações comerciais de compra e venda, permitem que os bens provenientes dos produtores sejam transaccionados e colocados à disposição dos consumidores, em prol da satisfação das necessidades dos consumidores.

No campo semântico, a distribuição é sinónimo de comércio interno, ou seja, como “...o conjunto de operações pelas quais os produtos são repartidos num quadro geral”¹.

Para os produtores, fará parte da distribuição todo o conjunto de meios e estruturas, que lhes permita levar os seus produtos aos consumidores, de uma forma rápida e eficiente, satisfazendo as necessidades destes.

Ao invés, na perspectiva dos distribuidores, a distribuição é a actividade que confere aos produtores a possibilidade de escoamento dos bens por eles produzidos e cujo destinatário final é o consumidor.

¹ Enciclopédia Lello Universal, 1986, página 594.

Neste procedimento, o distribuidor surge na função de intermediário, com a missão de adquirir ao fornecedor bens para revenda e, para tal, é necessário que detenha em *stock* os bens a comercializar. Ao distribuidor cabe esclarecer os consumidores sobre os bens que (re)vende, assumindo o risco da comercialização dos mesmos.

Como refere Fernando Ferreira Pinto, “... o termo *distribuição* (ou a locução *distribuição comercial*) designa o complexo de operações, materiais e jurídicas, que fazem com que os bens (produtos e serviços) alcancem o mercado do consumo”², o que permitirá uma maior facilidade na aquisição dos mesmos, pelo consumidor final.

Historicamente, a utilização do termo “*comércio*”, foi preterido e adoptado o termo “*distribuição*”, isto porque, pretendeu-se dar especial importância à actividade distributiva³ no âmbito da cadeia operacional, reconhecendo assim a importância deste sector na distribuição dos produtos.

Os agentes económicos que fazem parte da “*distribuição*” articulam-se entre si, fazendo escoar os produtos comercializados através dos canais de distribuição; canais estes que têm subjacente a “... ideia de uma cadeia de operadores que, conjugando as respectivas tarefas, cumprem globalmente a missão de colocar os produtos e serviços à disposição de quem os demanda, para satisfação das suas necessidades”⁴.

É nesta sistemática relação entre produtor e distribuidor que – inseridos numa rede de distribuição/canal de distribuição – surge o problema sobre o qual nos debruçamos: o que fazer aos bens adquiridos e não escoados nos canais distributivos, após a cessação do contrato? Quem deverá suportar os bens deixados em stock após a cessação do contrato?

² PINTO, Fernando A. Ferreira, *Contratos de Distribuição, da tutela do distribuidor integrado em face da cessação do vínculo*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2013 página 20.

³ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob cit*, página 21.

⁴ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob cit*, página 21.

III. Importância da questão da retoma dos *stocks* nos Contratos de Distribuição

i. Razão de ser do problema

O ponto de partida de toda esta problemática tem origem no processo distributivo, cujo objectivo é levar os bens/serviços da produção até ao seu consumo, passando pela intermediação dos distribuidores.

Para tal, é necessário que exista uma função logística, isto é, uma função directamente ligada ao transporte e armazenamento destes bens⁵.

Assim, o conceito de logística nos Contratos de Distribuição, por comparação com a logística militar propriamente dita, não é tão diferente desta, quanto se poderia supor.

Definições mais recentes de logística, para além de englobarem no seu conceito, o conjunto de todas as actividades que tenham como principal objectivo a sua comercialização (desde o seu ponto de origem (produção) até à sua venda), incorporam agora todo um conjunto de novos mecanismos tecnológicos concebidos com vista a facilitar a comercialização dos bens.

Neste sentido, José António Rousseau, cita autores como *Levy e Weitz*, que “...*definem logística como o processo organizacional de gestão do fluxo de mercadorias desde a fonte de aprovisionamento, através de diversas funções e processos internos, até às suas venda e entrega ao consumidor*”⁶.

Em suma, a logística mais não será do que, um processo de aprovisionamento de bens; bens esses necessários para o desenvolvimento normal da actividade de distribuição e onde o distribuidor – enquanto agente económico – pretende satisfazer o seu objectivo principal: o lucro.

⁵ “*Logística é um termo militar que designa o conjunto de meios utilizados para abastecer um exército de tudo o que ele necessita para ser operacional*”. ROUSSEAU, José António, *ob cit*, página 267.

⁶ ROUSSEAU, José António, *ob cit*, páginas 267 e 268.

O conceito de logística acima referido engloba, para além de outras situações, a constituição de *stocks* necessários para o desenvolver normal da actividade distributiva.

Deste modo, em caso de cessação do Contrato de Distribuição, coloca-se a questão de apurar qual o destino a dar a esses *stocks* constituídos, com base na função logística, uma vez que são necessários para o normal desenvolvimento da actividade. É com base neles que o distribuidor pode satisfazer as necessidades dos consumidores que o procuram.

A função logística (enquanto “armazenagem” de bens necessários para o desenvolvimento da actividade distributiva), recai sobre o distribuidor, pois é este que, findo o vínculo jurídico com o fornecedor, tem colocado a questão, nos nossos tribunais, sobre o destino a dar aos bens por si armazenados.

Em segundo lugar, valerá a pena debruçarmo-nos sobre um conceito que “*anda a par e passo*” com a nossa definição de logística: o conceito de *stocks*. Os *stocks* não serão mais do que “... *reservas armazenáveis de activos corpóreos que a empresa produz, ou adquire, e detém para satisfazer necessidades básicas da sua actividade, designadamente a venda ou a incorporação na produção*”⁷.

Assim, na definição acima descrita estão englobadas: as matérias-primas; os componentes, que tenham como finalidade ser consumidos durante todo o processo de distribuição; os produtos de demonstração, bem como, as peças de substituição.

O *stock* será composto por bens que constituam capital circulante, isto porque o seu principal objectivo é a satisfação das necessidades empresariais, “... *como seja fazer face às flutuações da procura ou do fornecimento de bens...*”⁸ e, ainda, obter ganhos antecipados face ao futuro (devido a preços promocionais), aumento de preços ou aproveitamento de descontos, face à quantidade de produtos adquiridos.

Face ao acima exposto, a criação de *stocks* confere vantagens para o distribuidor, no seu aprovisionamento, bem como poderá satisfazer os consumidores de forma mais célere.

⁷ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob cit*, página 467.

⁸ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob cit*, página 467.

Por forma a minorar o risco da constituição de *stock* excessivo é necessária uma correcta gestão dos inventários. Para o efeito, o distribuidor deverá agir de forma diligente, estando a par da flutuação do mercado e, desta feita, não constituir *stocks* em excesso.

Apesar de vantajosa, a criação de *stocks* é passível de acarretar riscos, nomeadamente para o distribuidor, visto que o *stock* adquirido representa capital imobilizado e inactivo, implicando custos inerentes à sua detenção e conservação.

No que concerne ao seu transporte e armazenamento (*storing*), a criação de *stocks* poderá originar uma depreciação do valor desses bens, em função de perda de qualidade.

Em conclusão, julgamos ser da maior importância frisar que, em torno da constituição de *stocks*, têm surgido as maiores dificuldades na resolução da questão do que fazer aos *stocks* armazenados e não vendidos, na pendência dos contratos de distribuição.

Na verdade, não há uma regra quanto à aquisição pós-contratual destes; o distribuidor tem total autonomia para a sua constituição e venda, visto que enquanto agente económico autónomo, é o único responsável pelas decisões por si tomadas.

ii. Estipulações contratuais quanto ao destino a dar aos bens em stock:

Em virtude de os Contratos de Distribuição serem, maioritariamente, atípicos – com excepção do Contrato de Agência⁹ – a questão sobre o destino a dar aos *stocks* remanescentes deveria, em nosso entender, ser idealmente solucionada pelas cláusulas contratuais inseridas nos contratos de distribuição propriamente ditos ou em acordos de cessação celebrados pelas partes.

⁹ De acordo com o Decreto-Lei n.º178/86, de 3 de Julho, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 118/93, de 13 Abril, artigo n.º1: “*agência é o contrato pelo qual uma das partes se obriga a promover por conta da outra a celebração de contratos, de modo autónomo e estável e mediante retribuição, podendo ser-lhe atribuída certa zona ou determinado círculo de clientes*”.

A realidade é bem diversa das soluções acima preconizadas. Em consequência disso mesmo, surge a discussão se existirá, por parte do fornecedor, alguma obrigação de retoma destes bens que permaneceram em *stock* após a extinção do vínculo contratual existente.

Na medida em que, nos Contratos de Distribuição, o risco de comercialização dos produtos recai sobre o distribuidor, não podemos afirmar categoricamente que sobre o fornecedor recaia essa obrigação de retoma, sem mais.

Nos casos em que o volume de *stocks* é imposto pelo fornecedor, parece-nos incorrecto ou pouco justo, a responsabilização do distribuidor, sem qualquer fundamento ou razão.

É importante salientar que o regime jurídico dos Contratos de Distribuição, com excepção do Contrato de Agência, resulta, primordialmente, da autonomia privada das partes. Deste modo, as cláusulas criadas pelas partes não podem desprezar os Princípios Gerais de Direito, bem como normas imperativas do ordenamento jurídico português.

No regime jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais, em especial, os artigos 17.º a 19.º¹⁰ estatuem quais as cláusulas absolutamente proibidas e relativamente proibidas nas relações entre agentes económicos, definindo assim, o que à partida está proibido ou não, no desenvolver da relação entre ambos.

Das várias soluções determinadas pelas partes no contrato celebrado, podemos destacar duas:

¹⁰ Conferir o Decreto-Lei n.º446/85, de 25 de Outubro, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 323/2001 de 17 de Dezembro.

a. A obrigação do fornecedor de retomar os bens em *stock*:

Aquando da extinção da relação contratual, é raro as partes decidirem estipular contratualmente ou, por acordo posterior, uma obrigação do fornecedor de retomar os bens em *stock* que permaneceram em poder do distribuidor.

Em nosso entender, tais cláusulas que impõem ao fornecedor uma obrigação de retoma dos bens *stock* descaracterizam a gênese dos Contratos de Distribuição tal qual os conhecemos.

Com efeito, o risco da comercialização dos bens, por parte do distribuidor (enquanto sujeito independente) é uma das características mais relevantes neste modelo contratual.

Note-se que, ao admitirmos esta obrigação de retoma por parte do fornecedor, estamos a comprometer a estratégia e racionalidade nas transacções comerciais levadas a cabo pelo distribuidor. Aliás, não estamos mais do que a desconsiderar a sua responsabilização na actividade de distribuição dos produtos, pois se à partida o fornecedor retomar sempre os bens em *stock*, o distribuidor não estará preocupado em adquirir bens em excesso, podendo até ser “leviano” e irracional na escolha da estratégia comercial a adoptar.

Pelos motivos acima elencados, e respeitando a *ratio* dos Contratos de Distribuição, somos da opinião que é mais razoável os contraentes procurarem estipular prazos de pré-aviso razoáveis, ou mesmo, um período pós-contratual suficientemente alargado, para que o distribuidor possa escoar o *stock* que detém, ao invés de estipularem cláusulas de retoma dos bens em *stock* pelo fornecedor ¹¹.

¹¹ GARRUÇO, Elisabete, *O contrato de franquia* in “Revisores e Empresas”, Julho/Setembro 2006, página 48.

b. A obrigação de o fornecedor retomar os bens em *stock* sob condição:

Em alguns Contratos de Distribuição é possível encontrar cláusulas que estipulam que os sucessivos contratos de compra e venda, celebrados entre fornecedor e distribuidor sejam realizados, sob a condição resolutiva da cessação do contrato¹².

A introdução de uma cláusula deste género tem como consequência, a extinção da relação jurídica e importa a destruição automática e retroactiva do contrato, não obstante o contrato, durante a sua vigência, poder produzir os efeitos estatuidos pelas partes¹³.

Aliás, aquando da cessação do Contrato de Distribuição, os actos de disposição realizados pelo fornecedor ao distribuidor, perdem a sua eficácia e os bens retornam à sua propriedade (ao fornecedor) transferindo-se o risco daqueles, que passará a correr novamente por conta do seu primitivo proprietário¹⁴.

Valerá a pena trazer à colação alguma jurisprudência francesa, que entendia que a venda dos produtos ao distribuidor era feita mediante cláusula resolutiva implícita, o que fazia depender a eficácia daquela venda, da manutenção do contrato. Assim, se a relação contratual cessasse, o fornecedor estaria obrigado a retomar os bens remanescentes da actividade¹⁵.

Importa salientar que as soluções preconizadas pela jurisprudência francesa não merecem o nosso aplauso. Por outras palavras, e naturalmente salvo melhor opinião, aquelas soluções, para além de colocar o fornecedor em situação de incerteza quanto aos bens que posteriormente ficam em sua posse, ilibam o distribuidor de qualquer, responsabilidade sobre a constituição de *stocks*, no decorrer da actividade distributiva.

¹² Conferir Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra, de 5 de Novembro de 2002, preferido no âmbito do processo n.º2218/02, in www.dgsi.pt.

¹³ Conferir Artigos 270º, 276º, 277º n.º 1 e 434.º n.º 2 do Código Civil.

¹⁴ Conferir Artigo 796º n.º3 do Código Civil,

¹⁵ RIBEIRO, Maria de Fátima, *O contrato de franquia (franchising) – Noção, Natureza jurídica e aspectos fundamentais do regime*, Coimbra, Livraria Almedina, 2001.

Somos da opinião, admitindo que a solução estaria numa cláusula de resolução, não poderia ser implícita, pelo que aplaudimos a orientação de Pinto Monteiro¹⁶ que, defende que para existir uma obrigação de tal latitude não deve ser imposta por uma cláusula implícita, mas sim, uma cláusula resolutiva expressa.

Todavia, mesmo havendo a possibilidade de as partes estipularem cláusulas resolutivas implícitas, chamamos à atenção para a proibição de constarem do Contrato cláusulas, em que as partes renunciam, antecipadamente, a exigir da outra, qualquer compensação a que tenham direito, aquando do término do vínculo que as unia, nos termos do disposto no artigo 809.º do Código Civil¹⁷.

iii. Causas da cessação dos Contratos de Distribuição

O Contrato de Distribuição pode terminar de variadas formas. Na ausência de estipulação das partes, surge a questão de qual o destino a dar aos bens constituídos em *stock*.

Genericamente, podemos falar de quatro causas de cessação do contrato: o mútuo acordo e a caducidade, quando o contrato termina de acordo com a previsão das partes; a resolução e a denúncia, quando os motivos da cessão do contrato são alheios a, pelo menos, uma das partes¹⁸.

Notemos bem que as causas de cessão mais comuns são as *regulares*, as quais não implicam quaisquer efeitos retroactivos que ponham em causa a eficácia dos actos celebrados, durante a vigência do contrato.

¹⁶ MONTEIRO, António Pinto, *Contrato de Agência, Anotação ao Decreto-Lei 178/86, de 3 de Julho*, 7.^a Edição, Almedina, Coimbra, 2010.

¹⁷ Quanto à inadmissibilidade das cláusulas geradoras de irresponsabilidade das partes, *vide* TELLES, Inocêncio Galvão, *Direito da Obrigações*, 4.^a Edição, Coimbra Editora, 1982, página 338 e seguintes.

¹⁸ MARTINEZ, PEDRO ROMANO, *Da Cessação do Contrato*, Almedina, 2.^a Edição, 2005.

Com efeito, antes de nos debruçarmos sobre cada uma das causas de cessação dos Contratos de Distribuição, julgamos ser pertinente fazer uma breve alusão a que nesta matéria o regime mais próximo a aplicar será o estipulado para o Contrato de Agência. Deste modo, o regime base da cessação do Contrato de Agência deve regular os demais Contratos de Distribuição, uma vez que é com este que apresentam uma analogia mais forte¹⁹.

a. Revogação por mútuo acordo

Os contratos podem cessar da mesma forma pela qual foram criados, ou seja, mediante acordo das partes.

Parece-nos evidente que a questão do destino a dar aos bens constituídos em *stock*, não se coloca quando existe consenso quanto à cessação do contrato, isto porque se as partes chegaram a acordo quanto à cessação do contrato, terão também acordado o que fazer quanto aos stocks remanescentes.

b. Caducidade e oposição à prorrogação

Os Contratos de Distribuição podem cessar mediante três causas de caducidade, que a seguir se enumera:

- O contrato caduca findo o prazo estipulado para a sua vigência;
- O contrato caduca ocorrendo a condição resolutiva ou suspensiva;

¹⁹ Quanto às regras que devem reger os contratos legalmente atípicos, *vide* TELLES, INOCÊNCIO GALVÃO, *Manual dos contratos em geral*, Coimbra Editora, 4ª Edição, 2002, página 325.

- O contrato caduca com a morte ou extinção de um dos contraentes, consoante seja pessoa singular ou colectiva²⁰.

A caducidade, enquanto causa de cessação contratual, não envolve um acto posterior, é simplesmente um efeito jurídico automático da extinção do contrato celebrado.

Esta causa de cessação contratual surge, primordialmente, nos contratos de duração determinada, deixando estes de produzir efeitos após o prazo previamente estipulado.

A previsão deste tipo de cláusulas temporais é vantajosa para as partes, uma vez que findo o prazo estabelecido, o contrato cessa e nenhuma das partes é obrigada a manter a relação contratual existente. Para tal, bastará invocar o seu direito à não renovação.

Como já referido, é necessário que o fornecedor cumpra um pré-aviso adequado, de modo a possibilitar ao distribuidor o escoamento dos produtos em condições normais.

Ressalve-se o quão importante é a necessidade de evitar abusos. Tomemos como exemplo, o fornecedor que não renove o contrato mas que continua a incentivar o distribuidor a comprar os seus produtos, para depois fazer cessar o contrato. Efectivamente, esta oposição à renovação, não operou licitamente e poderá consubstanciar uma situação de abuso de direito, conforme o estatuído no artigo 334.º do Código Civil²¹.

Neste caso, o distribuidor teria um crédito indemnizatório a seu favor e, imputar-se-iam ao fornecedor, os prejuízos que o primeiro teria com *o stock* e cujo incentivo da compra se deveu ao primeiro.

Conforme já tivemos oportunidade de referir, é necessário que o fornecedor cumpra um período de pré-aviso, isto porque o distribuidor, enquanto agente económico que necessariamente constituirá *stocks*, necessita de um prazo dito razoável, para escoar os produtos adquiridos.

²⁰ Artigo 26.º do Decreto-Lei n.º176/86, de 3 de Julho, com as alterações introduzidas pelo Decreto-lei n.º 118/93, de 13 Abril.

²¹ “É ilegítimo o exercício de um direito, quando o titular exceda manifestamente os limites impostos pela boa fé ...”.

Por uma questão de identidade/semelhança, em nosso entender, dever-se-á aplicar o disposto no artigo 27.º do regime jurídico estabelecido para o Contrato de Agência, o qual que prevê uma indemnização pelo período de pré-aviso em falta²².

Em suma, quando a oposição à renovação por parte do fornecedor for considerada abusiva e contra os ditames da boa fé, o distribuidor poderá ser indemnizado ou exigir a retoma dos *stocks* que adquiriu com a legítima expectativa da manutenção do contrato celebrado.

c. Denúncia

A denúncia consiste numa declaração unilateral e discricionária que visa a extinção de uma relação contratual estabelecida por tempo indeterminado.

Para que a denúncia opere eficazmente é necessário que, também seja concedido à contraparte um período de pré-aviso razoável, com o objectivo de a proteger perante esta ruptura unilateral e involuntária.

Mais uma vez salientamos que este pré-aviso destina-se ao escoamento de *stocks* que o distribuidor tenha em sua posse; pré-aviso este que deve depender do mercado em que está inserido, visto que haverá maior facilidade no escoamento de certos bens, face a outros.

Por outras palavras, a parte que pretende denunciar o Contrato de Distribuição deve fazê-lo de modo a causar na outra o menor dano possível. Está em causa um dever geral de boa fé²³, segundo o qual aquele que pretende denunciar o Contrato deve ser norteado por princípios como a honestidade, seriedade, lealdade e correcção.

²² MONTEIRO, António Pinto, *Contrato de Agência – Anotação ao Decreto-Lei n.º 178/86, de 3 de Julho, com as alterações introduzidas pelo Decreto-lei n.º 118/93, de 13 Abril*, Almedina, 7ª Edição, 2010, página 124, nota 4.

²³ Vide Artigo 762 n.º2 do Código Civil.

Em consequência, na denúncia não é possível a aplicação analógica do regime estabelecido para o Contrato de Agência, isto porque o artigo 28.º alínea c), do Decreto-Lei n.º178/86, de 3 de Julho, estabelece um curto prazo de três meses.

Em suma, entendemos que não se aplica o artigo 28.º alínea c), do Decreto-Lei n.º178/86, de 3 de Julho, e, salvo melhor opinião, defendemos que, tal como alguma da nossa jurisprudência, é necessária a criação de prazos mais longos de pré-aviso, ou seja, prazos que sejam suficientes para acautelar os prejuízos que a denúncia pode acarretar²⁴.

d. Resolução

A resolução opera por vontade de um dos contraentes, tendo lugar através de uma declaração de vontade. Não está dependente da verificação de qualquer prazo de pré-aviso, podendo verificar-se sempre que exista um motivo que, perante a lei, seja considerado razão suficiente para justificar a atribuição de um poder exoneratório a quem a profere.²⁵

Note-se que a resolução opera extrajudicialmente. Tem que ser comunicada por escrito, no prazo de um mês, após o conhecimento dos factos que a justificam.

A resolução, em regra, tem efeitos retroactivos, visando a destruição do vínculo contratual e a consequente reposição do *status quo* anterior à celebração do contrato.

²⁴ No acórdão do Tribunal da Relação de 7 de Outubro de 1993, in *Colectânea de Jurisprudência, ano XVIII, tomo IV*, página 136, o prazo concedido foi de 12 meses; no acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra de 26 de Novembro de 1996, in *Colectânea de Jurisprudência, ano XXI, tomo V*, página 33, o prazo foi de pré-aviso foi de 6 meses; e finalmente noutro acórdão, o Tribunal da Relação de Coimbra de 11 de Março de 1997, in *Colectânea de Jurisprudência, ano XXII, tomo II*, página 24, o prazo concedido de pré-aviso, foi fixado num ano.

²⁵ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob cit*, página 393.

Neste tipo de cessação de Contrato, aplica-se à resolução por justa causa nos Contratos de Distribuição, a regra especialmente estabelecida para o Contrato de Agência, conforme o disposto no artigo 30º da Lei do Contrato de Agência²⁶.

Assim a lei estabelece dois fundamentos legais para a resolução, a saber, o não cumprimento por qualquer das partes das suas obrigações assumidas no contrato, e ainda, caso ocorram circunstâncias impossibilitadoras ou que prejudiquem gravemente a realização do fim do contrato.

Perante estes fundamentos da resolução, nada obsta a que seja tido em conta um direito a uma indemnização, nos termos do artigo 32.º da Lei do Contrato de Agência.

IV. Doutrina em Portugal sobre a questão da retoma dos *stocks* nos Contratos de Distribuição

A doutrina portuguesa sobre o problema da retoma dos *stocks* nos Contratos de Distribuição tem um cariz mais conservador.²⁷ Face a este sentido conservador, o fornecedor só se encontra sujeito a uma obrigação de retoma dos *stocks* quando se tenha, contratualmente, vinculado a tal ²⁸, ou quando o contrato cesse devido a um comportamento faltoso do próprio fornecedor²⁹.

²⁶ Decreto-Lei n.º178/86, de 3 de Julho, com as alterações introduzidas pelo Decreto-lei n.º 118/93, de 13 Abril.

²⁷ Entre eles podemos destacar Pupo Correia, Isabel Alexandre, Helena Bolina, Menezes Cordeiro e Maria Helena Brito.

²⁸ CORREIA, Miguel J. A. Pupo, *Direito Comercial- Direito da Empresa*, 9ª edição, Lisboa Ediforum, página 533 e 534.

²⁹ CORDEIRO, António Menezes, *Manual de Direito Comercial*, 2ª Edição, 2009; ALEXANDRE, Isabel, *O Contrato de franquia (Franchising)*, ano 123; BOLINA, Helena Magalhães, *O Direito à Indemnização de Clientela no Contrato de Franquia*, Revista Jurídica, nº21.

De acordo com Pupo Correia³⁰, o fornecedor apenas deverá retomar o *stock* se a isso estiver contratualmente vinculado, ou se o fornecedor tiver um comportamento faltoso que conduza à resolução do contrato.

Já Pinto Monteiro³¹, bem como Menezes Cordeiro, defendem a existência da obrigação de retoma, aquando da cessação do contrato, quando esta ocorra por culpa do fornecedor. Contudo, Pinto Monteiro, ainda faz depender a obrigação de retoma dos *stocks* de uma condição resolutiva subjacente ao contrato, segundo a qual, após a cessação do contrato, os bens vendidos pelo fornecedor ao distribuidor, retornariam ao seu original proprietário.

Outros, como Maria Helena Brito³², fazem decorrer o dever da retoma dos *stocks* do princípio geral da boa fé. A referida autora apenas exclui dois casos em que o fornecedor não deve readquirir as mercadorias em *stock*: o primeiro, prende-se com os produtos comprados pelo distribuidor, por sua livre iniciativa e o segundo refere-se aos produtos adquiridos durante o período de pré-aviso.

Já Maria de Fátima Ribeiro³³ defende que, para apreciar a possibilidade de existir uma obrigação de retoma, sobre o fornecedor é necessário recorrer à interpretação ou à integração do negócio jurídico, consoante a vontade hipotética das partes ou da boa fé.

Por seu turno, Luís Pestana de Vasconcelos³⁴, para justificar a obrigação da retoma dos *stocks*, alega que estes devem ter níveis razoáveis (têm de resultar de uma gestão

³⁰ CORREIA, Miguel J. A. Pupo, *Direito Comercial- Direito da Empresa*, 9ª edição, Lisboa Ediforum, página 533 e 534.

³¹ MONTEIRO, António Pinto, *Direito Comercial- Contratos de Distribuição Comercial- Relatório*, Coimbra, Livraria Almedina, página 169 e 170.

³² BRITO, Maria Helena, *O Contrato de Concessão Comercial- Descrição, qualificação e regime jurídico de um contrato socialmente típico*, Coimbra, Livraria Almedina, página 241 e 242.

³³ Maria de Fátima Ribeiro, limita esta obrigação de retoma dos *stocks*, por parte do fornecedor, apenas aos casos em que o fornecedor seja o responsável por elevados níveis de mercadoria em inventário. RIBEIRO, Maria de Fátima, *O Contrato de Franquia (Franchising)- Noção, Natureza jurídica e aspectos fundamentais de regime*, Coimbra, Livraria Almedina, página 256 a 263.

³⁴ VASCONCELOS, Luís Miguel Pestana de, *O Contrato de Franquia (Franchising)*, 2ª Edição, Almedina, 2010.

prudente e da previsão de manutenção do contrato) e resultarem de cláusulas de compras mínimas³⁵.

Por conseguinte, o autor admite essa retoma, em princípio, nos seguintes casos: caducidade do contrato por morte do distribuidor; resolução por iniciativa do distribuidor, com justa causa e, por último, no caso de denúncia do distribuidor.

Nestes casos o fornecedor terá uma obrigação alternativa:

- deixar que o distribuidor (após a cessação do contrato) utilize os seus sinais distintivos de comércio, durante período de tempo razoável, com a finalidade de escoar os produtos armazenados. Deverá ter em conta a quantidade de bens a vender, mas sempre com o exclusivo objectivo de escoar os bens armazenados.

- caso o contrato preveja uma proibição de concorrência pós-contratual, o distribuidor não conseguirá vender os bens em *stock* e a alternativa será serem adquiridos pelo fornecedor.

Para sustentar a aplicabilidade desta obrigação alternativa, Luís Pestana de Vasconcelos traça três caminhos possíveis: através da integração de uma eventual lacuna existente no contrato; através de um dever legal pós-contratual, resultante da cláusula geral da boa fé, prevista no artigo 762 n.º2 do Código Civil, e por fim, através da responsabilidade contratual do fornecedor, nos casos em que a cessação do contrato a este se devesse.

Por último, há que referir a posição mais recente da nossa doutrina, de cariz inovador, e que não acolhe ideias de “*tudo ou nada*”. Fernando Ferreira Pinto começa por referir as coordenadas base dos contratos de distribuição, desmistificando pré-compreensões criadas ao longo dos tempos. Exemplo claro disso é que o distribuidor não é a parte fraca que necessita de toda a protecção, como podemos concluir da sua obra.

³⁵ Para o autor, o problema “*só surge se e na medida em que o stock tenha níveis razoáveis, ou seja, se o volume deste, ou até a sua própria existência, resultar de um ex-franquiado, prevendo a continuação da relação contratual, máxime sempre que a aquisição destes bens tiver sido contratualmente imposta ao ex-franquiado, por cláusulas de compras mínimas*”.

No normal desenvolver da actividade de distribuição, os bens são adquiridos e constituídos em *stock* com o fim de serem comercializados. Ou seja, os *stocks* têm o objectivo de serem rentabilizados.

É nestas circunstâncias que o risco comercial, enquanto característica diferenciadora dos contratos de distribuição, não pode ser afastado.

Dito isto, em princípio, cabe ao distribuidor suportar esse risco, não necessitando de uma protecção acrescida face ao fornecedor. Contudo, quando colocada esta questão, é necessário analisá-la caso a caso, pois a variedade da factualidade de cada situação pode levar a soluções totalmente distintas.

Posto isto, “*uma obrigação de retoma só verdadeiramente se justifica quando o distribuidor, após a cessação do contrato, fique impedido (...) ou veja gravemente dificultada a possibilidade de liquidação do seu stock remanescente*”³⁶.

Contudo, ainda assim, pode o fornecedor optar por deixar o ex-distribuidor liquidar o *stock* armazenado.

Em conclusão, devemos analisar concretamente cada situação, pois só no caso concreto deverá ser encontrada a solução adequada.

V. Jurisprudência Portuguesa sobre o tema

Uma vez abordadas as principais teses em torno deste tema, iremos de seguida, aprofundar o que a Jurisprudência portuguesa tem dito sobre a retoma de *stocks*.

Em primeiro lugar, frisamos a inexistência de consenso entre os Tribunais. Não há uma linha contínua na aplicação de soluções. Os Tribunais portugueses tanto impõem a obrigação de retoma dos bens em *stock* ao fornecedor como, em situações semelhantes,

³⁶ PINTO, Fernando Ferreira, *ob cit.* Página 511 e 512.

é o distribuidor quem assume esse “prejuízo”, ilibando o fornecedor de toda e qualquer responsabilidade.

Esta questão é colocada frequentemente nos Contratos de Concessão Comercial. Por isso, é recorrente o facto de a jurisprudência afirmar que ao contrato de Concessão Comercial aplica-se o regime consagrado para o Contrato de Agência, com as necessárias adaptações³⁷.

Posto isto, o primeiro problema, prende-se com a definição do contrato celebrado entre as partes.

As partes raramente estão de acordo e, na maioria das vezes, o distribuidor refere-se ao contrato celebrado como sendo um contrato de Concessão Comercial, exclusivo ou não, enquanto o produtor tenta “fugir” do vínculo que esse contrato possa trazer, contralegando que se trata apenas de contratos de compra e venda sucessivos.

Sobre esta questão, a maioria da jurisprudência tem decidido a favor do distribuidor³⁸. Em regra, nos elementos factuais das peças iniciais a apresentar em juízo, enumeram a existência de um “... contrato inominado entre as partes, pelo qual uma das partes (o concessionário) se obriga a comprar à outra (o concedente), para revenda, numa determinada zona, com carácter duradouro, bens produzidos ou distribuídos pelo concedente.” “Nesse contrato, o concessionário age em seu nome próprio, assumindo os riscos da comercialização, e ficando, mercê de outros vínculos mútuos estabelecidos, integrado na rede ou cadeia de distribuição do concedente”³⁹.

Na generalidade dos casos, as partes não estipulam contratualmente qual o destino a dar os bens em *stock*.

³⁷ Neste sentido, conferir o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, de 18 de Novembro de 1999, (Noronha de Nascimento), o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, de 22 de Setembro de 2005, (Ferreira Girão) e o Acórdão do Tribunal da Relação do Porto, de 30 de Junho de 2011, (Pinto de Almeida). In www.dgsi.pt

³⁸ Neste sentido, conferir o Acórdão do Tribunal da Relação do Porto, de 30 de Junho de 2011 (Pinto de Almeida), in www.dgsi.pt

³⁹ A este propósito vide, o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de, 10 de Outubro de 2006, (Azevedo Ramos), www.dgsi.pt

Em consequência, a solução preconizada pela maioria da jurisprudência, assenta, quer no disposto no artigo 239.º⁴⁰ do Código Civil, quer na existência de um dever pós-contratual resultante da cláusula geral da boa fé, consagrada no artigo 762.º n.º 2 do mesmo diploma.

“No primeiro caso, a declaração negocial deveria 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, no sentido daquilo que [devem querer agora e não o que deveriam ter querido] ”⁴¹.

“A segunda solução decorre da existência de “deveres acessórios de conduta que, sendo impostos pela lei no decurso do contrato (art.762.º) e mesmo antes dele (art.227.º), podem igualmente, em virtude das razões de materialidade e confiança que lhes subjazem, ser impostos após a extinção da prestação principal”⁴². Interessa então “apurar se, à luz de critérios de moralidade e colaboração, na consideração da situação das partes, o dever se impõe ou não, depois da extinção do dever principal e tendo em conta o tipo de contrato em causa”⁴³.

Face ao acima exposto é possível constatar que, perante o mesmo problema, há uma variedade nas decisões tomadas pelos juízes que, por vezes, socorrem-se de posições doutrinárias para fundamentar as suas decisões.

Quando é admitida a obrigação de retomar os *stocks*, a generalidade dos acórdãos que a impõe tem em comum não ter existido qualquer informação ou aviso-prévio da cessação

⁴⁰ “Na falta de disposição especial, a declaração negocial deve ser integrada de harmonia com a vontade que as partes teriam tido se houvessem previsto o ponto omissis, ou de acordo com os ditames da boa fé, quando outra seja a solução por eles imposta.”

⁴¹ Neste sentido, conferir o Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de, 30 de Junho de 2011 (Pinto de Almeida), www.dgsi.pt

⁴² Neste sentido, conferir o Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de, 30 de Junho de 2011 (Pinto de Almeida), www.dgsi.pt

⁴³ CORDEIRO, António Menezes, *Da pós-eficácia das obrigações, em Estudos de Direito Civil*, I, página 185.

do contrato⁴⁴, ou esse pré-aviso não respeitou as regras da razoabilidade, no que concerne ao momento em que foi emitido⁴⁵.

Geralmente, não é referido o valor pelo qual o fornecedor deverá (re)adquirir o *stock* aquando da retoma. Assim, parece que se tem entendido que esse valor corresponde ao valor pelo qual o bem foi adquirido pelo distribuidor, como se retira do Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra de 5 de Novembro de 2002, que vai no “*sentido de restituir os produtos, a troco de reaver o seu preço, de acordo com o princípio da boa fé*”.

Mais esclarecedor, o Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de 30 de Junho de 2011, onde é relator o Desembargador Pinto de Almeida, o que refere que “*a solução a adoptar (...) não pode deixar de ser a de impor ao concedente a obrigação de retoma dos referidos bens, readquirindo-os ao concessionário pelo preço que lhos vendeu.*”

Ao passo que é admitida a obrigação de o fornecedor retomar os *stocks* armazenados, ficando o distribuidor “livre” daqueles bens, a jurisprudência, não raras as vezes, tem decidido em sentido inverso.

A jurisprudência entende que, no caso concreto, foi respeitado o período de pré-aviso para o contrato em questão, mormente que o facto de as partes não terem estipulado a possibilidade de retoma dos *stocks*, não acarreta um ónus para o fornecedor aquando do fim do mesmo.

Refere ainda, que a “*obrigação de restituir do contrato reporta-se, como decorre do disposto no art. 36.º, do D.L. 178/86, aos objectos e valores do outro contraente, sendo certo que no contrato de concessão comercial como o em causa, o concessionário adquire geralmente a propriedade dos bens ao concedente. Desta forma, independentemente das razões que levaram a aquisição dos stocks, não resultando dos autos que os contraentes tivessem acordado a possibilidade da retoma do stock pelo concedente, não avulta que o mesmo esteja vinculado a tal obrigação, ou de ressarcir*”

⁴⁴ Neste sentido, conferir o Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de, 30 de Junho de 2011 (Pinto de Almeida), www.dgsi.pt.

⁴⁵ Neste sentido, conferir o Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra de, 05 de Novembro de 2002 (Hélder Roque), www.dgsi.pt.

*em montante equivalente, tanto mais que a cessação do contrato não pode ser imputada, a título de culpa ao concedente, e no atendimento da licitude da denúncia efectuada.*⁴⁶”

Em conclusão esta última concepção onde não é aceite a obrigação de o fornecedor retomar os bens em *stock* e a conseqüente responsabilização do distribuidor pelos bens adquiridos na vigência do contrato, assenta no facto de o distribuidor ser o legítimo proprietário dos bens em questão.

A posição já referida prende-se essencialmente com duas ideias gerais, enunciadas aquando da definição, geral de Contrato de Concessão Comercial no Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 25 de Junho de 2013:

*“Em primeiro lugar, a concessão comercial é um contrato em que alguém assume a obrigação de compra para revenda, nele se estabelecendo desde logo os termos, ou os principais termos ou regras em que esses negócios serão feitos. Daí que se celebrem periodicamente os contratos de compra e venda pelos quais o concessionário adquire do concedente os bens para revenda*⁴⁷”.

Em segundo lugar, o distribuidor age em seu nome e por conta própria, assumindo os riscos da comercialização.

VI. O Destino a dar aos Bens em *Stock*: Posição adoptada

Os Contratos de Distribuição Comercial desencadeiam uma relação contratual duradoura, cujos efeitos se prolongam no tempo.

⁴⁶ Neste sentido, conferir o Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de, 25 de Junho de 2013 (Ana Resende), www.dgsi.pt.

⁴⁷ Neste sentido, conferir o Acórdão do Tribunal Relação de Lisboa de, 01 de Outubro de 2013 (Pimentel Marcos), *in* www.dgsi.pt

Tal facto implica, necessariamente, que o distribuidor constitua *stocks* dos bens que pretende comercializar, isto é, o distribuidor armazena bens com o objectivo de os rentabilizar.

No decorrer da actividade distributiva é impossível afastar os riscos inerentes à detenção desses bens em *stock*, pois constituem capital imobilizado e, ao afastar este risco estamos a afastar o próprio contrato, uma vez o risco é característica diferenciadora da actividade de distribuição⁴⁸.

Para tentar minimizar o risco da detenção de *stocks*, encontramos no ordenamento jurídico variados mecanismos que protegem os intervenientes.

Tratando-se de um contrato duradouro, se o fornecedor pretender fazer extingui-lo por denúncia, a ordem jurídica impõe que a mesma seja comunicada com uma antecedência mínima que acautele a necessidade de o distribuidor escoar os bens que detém em *stock*.

Nos contratos a termo e que prevejam uma cláusula de renovação automática, também a comunicação da intenção da oposição à renovação, deve acautelar o facto de o distribuidor necessitar de certo período para escoar os produtos adquiridos.

À semelhança de Fernando Ferreira Pinto, julgamos que no nosso ordenamento jurídico não existe qualquer princípio ou norma que restrinja o distribuidor quanto há possibilidade da revenda dos bens que possui em *stock*, isto quando o contrato não preveja a não concorrência pós-contratual.

Em sentido diverso, enumeramos as decisões preconizadas pelos: Acórdão da Relação de Coimbra, de 25 de Janeiro de 2005; Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de, 02 de Fevereiro de 2006 e, por fim, os dois Acórdãos do Supremo Tribunal de Justiça, o primeiro de 22 de Setembro e o segundo de 10 de Outubro de 2006.

⁴⁸ Apesar de existirem Contratos de Distribuição que prevêm a devolução dos bens quando existam em quantidades excessivas ou quando já não possam ser vendidos. Tomemos como exemplo o Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de, 20 de Maio de 2010, in www.dgsi.pt.

Somos da opinião que, terminada a relação contratual, o distribuidor recupera a liberdade de agir, isto é, deixa de estar sujeito às regras próprias dos Contratos de Distribuição e passa a agir como proprietário legítimo daqueles bens, por si adquiridos.

Com efeito, o distribuidor pode “concorrer” com o seu antigo fornecedor, isto porque como proprietário dos bens que detém em *stock*, pode dar-lhes o fim que lhe aprouver, nomeadamente vendê-los⁴⁹.

Caso não exista cláusula contratual que impossibilite a venda após a cessação do contrato, o destino normal dos bens é a sua venda, conforme se retira do artigo 236.º e seguintes do Código Civil, ou seja, as partes aquando da contratação são conhecedoras da vontade uma da outra, em situações normais não haverá modificação dessa vontade, logo o fim desses bens será a (re)venda.

Em sentido diverso, Acórdãos da Relação de Coimbra, de 25 de Janeiro de 2005 e posição de Maria de Fátima Ribeiro referem a existência de uma omissão quanto ao destino a dar aos *stocks*.

Para tal a solução seria a vontade hipotética das partes. Pois bem, esta vontade hipotética não será que o fornecedor retome os bens ao distribuidor. Por seu turno, é a venda desses *stocks* por parte do distribuidor, como referido anteriormente.

Como já se salientou, o principal objectivo da distribuição é a comercialização desses bens. Logo, competirá ao ex-distribuidor a sua venda.

Deve ser assim segundo três ordens de razões: pelos parâmetros do artigo 239.º do Código Civil; pela interpretação do próprio contrato, conducente à vontade hipotética das partes e, por fim, pelo Princípio Geral da boa fé.

Parece claro, que o ex-distribuidor ao vender os bens, após a cessação do contrato, não está a transgredir normas de Direito da Propriedade Industrial, nomeadamente, o direito sobre a marca aposta nos produtos⁵⁰.

⁴⁹ Solução apresentada pelo Acórdão da Relação do Porto de 9 de Dezembro de 2004, in www.dgsi.pt

Efectivamente, o ex-distribuidor não incorre em concorrência desleal relativamente ao fornecedor, nem ao novo distribuidor, uma vez que comercializará esses produtos desprovidos dos sinais distintivos de comércio daquele fornecedor (para que não induzir em erro os consumidores) visto que já não pertence àquela rede de distribuição.

Portanto, haverá a necessidade de o ex-distribuidor se distanciar das características que o tornavam parte integrante da rede de distribuição a que pertencia.

Como já referido, o único entrave para que esta solução ser aplicada, será o facto de o contrato prever uma cláusula de proibição de concorrência pós-contratual. Consideramos que esta será a única hipótese onde poderá existir uma obrigação na retoma dos bens em *stock* pelo fornecedor. Isto porque, estando prevista esta cláusula o distribuidor não poderá escoar os bens adquiridos e não vendidos.

Quando nos referimos, globalmente, aos Contratos de Distribuição, incluímos também aqueles que são fortemente integrados, pois consideramos que estes últimos, mais do que qualquer outro, incorporam a solução deste problema que nos temos vindo a debruçar. Não levantando muitas dúvidas, pois se estivermos perante sistemas de distribuição selectiva ou exclusiva – fortemente integrados – ambas as partes pretendem a reaquisição – por parte do fornecedor ou do novo distribuidor – dos bens que permaneceram em *stock*.

Porque nestes sistemas, fortemente integrados, o fornecedor não tem interesse em que outro agente – à margem da sua rede de distribuição – ofereça à sua clientela os mesmos bens e quiçá a um preço mais baixo.

O fornecedor, enquanto agente impulsionador da rede distributiva, terá todo o interesse em readquirir tais *stocks*, evitando a existência de um mercado paralelo, ainda que temporário. Razão esta pela qual os fornecedores estabelecem no contrato o direito de

⁵⁰ A este propósito, veja-se o previsto nos artigos 259.º e 317.º n.º1 do Código da Propriedade Industrial.

adquirir os produtos que os distribuidores, após a cessação do contrato, tenham em *stock*⁵¹.

O problema teria a sua solução nas cláusulas que as partes introduziriam no próprio contrato ou nos acordos de cessação por si celebrados. Porém, é raro acontecer, pelo que apesar da pesquisa realizada, não encontramos nenhum caso onde isso se verificasse.

Falamos da retoma dos bens em *stock*, principalmente no Contrato de Concessão e de Franquia, uma vez que no Contrato de Agência, em regra, não surge este problema.

O agente não possui bens para (re)vender, por via de regra, o agente não adquire a propriedade dos bens, isto porque a sua única actividade é promover, por conta de outrem (o principal) a celebração de contratos, de modo autónomo e estável e mediante retribuição, como refere expressamente a letra do artigo 1º n.º1 da Lei do Contrato de Agência.

O agente não detém *stock* para realizar qualquer tipo de entrega, o *principal* não terá de retomar os produtos que aquele possua, com excepção daquilo que seja seu e possa reaver, segundo o estabelecido no artigo 36º da Lei do Contrato de Agência⁵².

Reforçando ainda a ideia de que qualquer agente económico se depara com o risco inerente à actividade que desenvolve, no caso concreto dos Contratos de Distribuição, o risco repercute-se, na esfera do distribuidor.

Os distribuidores fortemente integrados, vêm a sua autonomia limitada, nomeadamente no que concerne ao aprovisionamento de bens, em que o fornecedor pode estabelecer uma vinculação quantitativa e qualitativa dos bens a adquirir (heterovinculação). O

⁵¹ São exemplo da (re) aquisição do *stock* ou parte dele, pelo fornecedor, o Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra de, 26 de Novembro de 1996 e os Acórdãos do Supremo Tribunal de Justiça de, 04 de Fevereiro de 2003 e de 15 de Novembro de 2007.

⁵² Estabelece este preceito que, aquando do término do Contrato de Agência e, caso os contraentes tenham em sua posse bens pertencentes à contraparte, está consagrada a obrigação da restituição ao seu legítimo proprietário. Assim, parece claro que a questão em torno da obrigação da retoma dos bens constituídos em *stock*, não se colocará no Contrato de Agência, sendo tema primordial nos Contratos de Concessão Comercial e de Franquia, pois apenas nestes existe a obrigatoriedade de o distribuidor adquirir os bens, como seus, com vista à sua comercialização.

agravamento, de um potencial risco é compensado com as vantagens que daí são retiradas, por pertencerem àquela rede de distribuição.

Assim, conscientes do que implica fazer parte de um Contrato de Distribuição fortemente integrado, os distribuidores sabem o que “ganham” e “perdem” com a celebração daquele contrato.

Deste modo, não podemos caracterizar a distribuição integrada como desprotectora e negligenciadora face ao distribuidor e que acarrete riscos acrescidos, isto porque não é o que corresponde à realidade.

Em nossa opinião, o raciocínio é o contrário: a distribuição fortemente integrada faz com que haja um desagravamento do risco comercial, acrescentando a possibilidade de escoamento dos produtos adquiridos.

Nesta medida, os distribuidores continuam a ser quem suporta o risco inerente ao contrato celebrado. Daí que não seja usual prever cláusulas de retoma dos *stocks* no contrato.

É ainda de salientar que a razão está com Fernando Ferreira Pinto ao julgar “empoladas” as teses que consideram que os distribuidores integrados necessitam de uma protecção acrescida, por estarem sujeitos, eventualmente, a um risco comercial, também ele acrescido⁵³.

Em conclusão, cumpre referir que a solução desta questão não é alcançada com soluções estanques. Para alcançar uma solução é necessário analisar caso a caso cada vínculo contratual, não colocando à partida o distribuidor como o agente desprotegido e mais fraco.

⁵³ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob. cit.*, página 503.

VII. Conclusão

A primeira ilação a retirar é a de que não conseguimos alcançar soluções estanques e radicais. É necessário, face ao caso concreto, analisar a factualidade subjacente e a partir daí procurar a solução mais adequada a cada caso, quer seja a retoma dos bens pelo fornecedor, quer seja pela venda pós-contratual do distribuidor.

Em segundo lugar, conforme tive oportunidade de referir, afastamo-nos das opiniões que avançam com a obrigação de retoma do *stock* remanescente *tout cour*, por parte do fornecedor, bem como aquelas que do extremo oposto, excluem por completo essa obrigação, salvo melhor opinião.

A solução, certamente, será um “meio-termo” entre ambas.

A constituição e a manutenção do *stock*, genericamente, é função do distribuidor. Em consequência, somos da opinião que o mesmo possa ser responsabilizado pela sua ineficiência.

No momento da celebração do contrato, o agente económico é conhecedor das regras inerentes à contratação para distribuição, normalmente padronizada e muitas vezes com recurso a contratos de adesão.

Logo, a entrada neste tipo de rede de distribuição prende-se com uma simples escolha do distribuidor.

A referida escolha acarreta o inerente risco de estar sujeito a uma rede distributiva que o pode influenciar, tanto na gestão dos *stocks* como nos demais níveis empresariais, pré-determinando, muitas vezes, a sua actividade económica.

Em suma, mesmo havendo heterodeterminação do *stock*, não significa que há desde logo obrigação de retoma do *stock* existente.

Havendo determinação do *stock* por parte do fornecedor este *stock* deverá ser razoável e equilibrado, em função da capacidade daquele distribuidor, bem como da actividade que irá desenvolver.

Certamente, o *stock* de bens que não são consumidos regularmente deverá ser menor do que aquele que tem grande procura entre os consumidores, o que fará com que o distribuidor constitua e mantenha um *stock* mais elevado quanto a esses bens, pois terá uma maior certeza que conseguirá rentabilizar o capital que investiu para a sua manutenção.

Somos da opinião que não se deve esquecer a função que o *stock* apresenta, nomeadamente, a de satisfação das necessidades dos consumidores. Mesmo que não tenha conseguido escoar os produtos em *stock*, o distribuidor (antes do término do contrato) disporá sempre de um período de pré-aviso, onde não adquirirá mais bens e poderá escoar os bens detidos em sua posse.

Conforme tivemos oportunidade de referir, há casos que devem ser tidos em conta, designadamente, aqueles em que é necessário considerar o porquê do vínculo contratual cessar.

Assim, se o contrato cessar por revogação bilateral, julgamos que a retoma ou não dos *stocks* deve ser decidida pelas partes, isto porque terá, necessariamente, de existir um consenso.

Quanto à resolução desencadeada por motivo imputável ao distribuidor, também é de fácil resolução, o motivo que desencadeou a cessação do vínculo contratual é imputado ao distribuidor. Este último tem-se este como culpado, devendo arcar com as consequências e prejuízos que por culpa sua foram desencadeados.

Já quanto à resolução com justa causa accionada pelo distribuidor, será ressarcido dos investimentos, bem como dos danos sofridos, não pelo meio da retoma dos bens que constituiu, ao longo do contrato, em *stock*, mas por via de mecanismos indemnizatórios que suportaram todos os prejuízos por ele sofridos.

Para além destas soluções que tivemos oportunidade de enunciar, há outros em que é mais difícil determinar a solução a dar.

Mas aquele que incorre em falta grave, “*torna-se responsável pelo sacrifício patrimonial que a concretização do evento de risco venha causar à contraparte, dentro dos limites desse agravamento*”⁵⁴.

Assim, parece que só se deve admitir a existência desta obrigação de retomar os *stocks* sobrantes, por parte do fornecedor, quando este for responsável pela quantidade de bens em *stock* que o distribuidor armazenou, devido a factos por aquele praticados, o que levou à existência de um agravamento desses bens.

Na verdade, consideramos que o fornecedor terá de retomar o *stock* caso tenha interferido na esfera de autonomia do distribuidor de tal forma que tenha perturbado a capacidade e possibilidade deste escoar os produtos. Caso contrário, o distribuidor seria o normal responsável pelos bens em *stock*, uma vez que, naturalmente, constituirá este *stock* com o objectivo de satisfação dos consumidores de forma a ser eficiente na resposta às encomendas.

Havendo ingerência do fornecedor a esse nível, ou caso este não respeite os prazos de pré-aviso estabelecidos, o responsável pela situação do *stock* não ter sido devidamente escoado, ou pelo menos escoado atempadamente se deva ao fornecedor e não ao distribuidor.

Em suma, o fornecedor deverá retomar os bens em *stock* nos casos em que o distribuidor, ao abrigo de cláusula que proíba a venda pós-contratual dos bens, esteja impedido de continuar a revenda dos bens que adquiriu. Pois é a única situação em que o distribuidor nada pode fazer para os escoar, isto sempre tendo em consideração que deverá existir um período de pré-aviso razoável para que o distribuidor comercialize esses bens.

⁵⁴ PINTO, Fernando A. Ferreira, *ob cit*, página 514.

VIII. Bibliografia

- ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, 2009, Almedina.
- BRITO, Maria Helena, *O Contrato de Concessão Comercial- Descrição, qualificação e regime jurídico de um contrato socialmente típico*, Coimbra, Livraria Almedina.
- CORDEIRO, António Menezes, *Manual de Direito Comercial*, Almedina, 2009;
- CORREIA, Miguel J. A. Pupo, *Direito Comercial- Direito da Empresa*, 9ª edição, Lisboa Ediforum;
- Enciclopédia Lello Universal, 1986.
- GARRUÇO, Elisabete, *O contrato de franquia* in “Revisores e Empresas”, Julho/Setembro 2006.
- MARTINEZ, Pedro Romano, *Da Cessação do Contrato*, 2ª Edição, Coimbra, Almedina, Lisboa 2006.
- MONTEIRO, António Pinto, *Direito Comercial- Contractos de Distribuição Comercial- Relatório*, Coimbra, Livraria Almedina.
- MONTEIRO, António Pinto, *Contrato de Agência, Anotação ao Decreto-Lei nº178/86, de 3 de Julho, 2010- 7ª Edição*, Almedina.
- 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)- Noção, Natureza jurídica e aspectos fundamentais de regime*, Coimbra, Livraria Almedina.
- ROUSSEAU, José António, *Manual de Distribuição*, Principia, 2ª Edição, 2008.
- TELLES, Inocêncio Galvão, *Direito da Obrigações*, 4ª Edição, Coimbra Editora, 1982

- TELLES, Inocêncio Galvão, Manual dos Contratos em Gera, 4ª Edição, Coimbra Editora, 2002.

- VASCONCELOS, Pedro Pais de, *Teoria Geral do Direito Civil*, 4ª Edição, 2007, Almedina.

IX. Jurisprudência consultada e citada

Supremo Tribunal de Justiça:

- Acórdãos do Supremo Tribunal de Justiça de, 04 de Fevereiro de 2003.

- Acórdãos do Supremo Tribunal de Justiça de, 15 de Novembro de 2007.

- Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de, 10 de Outubro de 2006.

- Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, de 18 de Novembro de 1999.

- Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, de 22 de Setembro de 2005.

Tribunal da Relação de Coimbra:

- Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra de, 26 de Novembro de 1996.

- Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra de, 05 de Novembro de 2002.

- Acórdão da Relação de Coimbra, de 25 de Janeiro de 2005.

Tribunal da Relação de Lisboa:

- Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de, 02 de Fevereiro de 2006.

- Acórdão do Tribunal Relação de Lisboa de, 01 de Outubro de 2013.

- Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 25 de Junho de 2013.

Tribunal da Relação do Porto:

- Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de, 30 de Junho de 2011.