

**TRIBUNAL DA RELAÇÃO DE LISBOA | CÍVEL****Acórdão**

Processo	Data do documento	Relator
2348/16.3T8VFR.L1-7	23 de março de 2021	Luís Filipe Sousa

**DESCRITORES**

Impugnação da decisão de facto > Contrato de concessão comercial > Contrato de agência > Resolução do contrato > Justa causa > Resolução ilícita

---

**SUMÁRIO**

- I. Nos contratos estabelecidos por tempo indeterminado, qualquer das partes pode fazê-los cessar por denúncia.
- II. Constitui doutrina e jurisprudências maioritárias que as normas do contrato de agência são aplicáveis analogicamente ao contrato de concessão comercial, incluindo as normas atinentes à cessação do contrato.
- III. Por força do princípio da inadmissibilidade de renúncia antecipada a direitos, em caso de inadimplemento das obrigações, não pode ser objeto de renúncia pelo credor vários direitos incluindo o direito de converter a mora em incumprimento definitivo (Artigo 808º do Código Civil) e o direito de resolver o contrato por impossibilidade imputável ao devedor (Art. 801º, nº2, do Código Civil).
- IV. Nos contratos duradouros, pode ocorrer a resolução do contrato por justa causa com fundamento na quebra da relação de confiança entre as partes.
- V. Não ocorre fundamento para resolução do contrato pela concessionária num contexto em que: à data da expedição da carta resolutiva pela concessionária,

a ré encontrava-se em mora há apenas cinco dias no fornecimento de mercadoria; a nota de encomenda em causa era de valor mais elevado do que as antecedentes notas de encomenda, tendo sido formulada num contexto em que a autora teve uma reação litigiosa após ter sido informada da alteração futura do esquema de distribuição da ré/concedente.

VI. A mora de cinco dias não pode ler-se articuladamente com a denúncia do contrato formalizada pela Ré menos de um mês antes pois, se assim fosse, estar-se-ia a esvaziar e inutilizar o lícito direito de denúncia do contrato pela concedente, arvorando este em fundamento da quebra de confiança entre as partes e, conseqüentemente, em fundamento resolutivo pela concessionária, o que não faz qualquer sentido.

VII. A autora precipitou-se na formulação da interpelação admonitória e resolveu - subsequentemente - o contrato de concessão, de forma intempestiva e sem fundamento bastante.

VIII. A resolução ilícita do contrato de concessão por parte da concessionária integra o incumprimento definitivo do contrato, produzindo um efeito extintivo imediato.

IX. A extinção da relação obrigacional complexa existente entre autora e ré dá azo a uma relação de liquidação, no âmbito da qual o agente/concessionário tem direito ao reembolso das despesas em que incorreu durante a execução do contrato ou porque tal foi convencionado ou porque as mesmas se relacionam com atividades que extravasam as suas funções normas ou típicas, abrangendo-se aqui os investimentos idiossincráticos, ou seja, os que são específicos daquela relação, só apresentando utilidade no contexto da mesma.

## TEXTO INTEGRAL

Acordam os Juízes na 7<sup>a</sup> Secção do Tribunal da Relação de Lisboa:

## RELATÓRIO

AA, LDA., veio instaurar contra BB, S.A., ação declarativa de condenação na forma de processo comum, pedindo que:

- a) seja declarada a resolução do contrato de concessão comercial entre A. e R., operada pela A. com base em incumprimento definitivo da Ré;
- b) ser a R., condenada a pagar à A. o montante de 2.046.386,54, a título de indemnização por danos patrimoniais sofridos por esta;
- c) ser a R. condenada em indemnização a favor da A, no montante de 100.000,00, a título de indemnização por danos não patrimoniais sofridos por esta;
- d) ser a R. condenada a pagar à A. uma indemnização de clientela, em virtude da cessação do contrato de concessão comercial celebrado entre ambas, em valor não inferior a 67.673,23;

Quantias estas, a que devem acrescer os juros de mora, à taxa legal, a contar da citação até efetivo e integral pagamento.

Em sede de réplica veio a A. ampliar o pedido, em consequência de confissão da R., pedindo a condenação da R. ao pagamento da quantia de 15.366,69 €.

Para o efeito alega, em síntese, ser uma sociedade comercial por quotas, que se mostra implantada no mercado do comércio de artigos de pintura, em particular no setor de repintura automóvel. A R. é uma sociedade anónima, importador oficial em Portugal, entre outras, da marca registada CCC, a qual detém diversos produtos destinados ao setor da pintura automóvel. Desde o início da atividade, em 2001, e até final de 2014, a A. adquiria ao importador nacional único/exclusivo da R., DD, S.A., os produtos da marca registada EE, antecessora da marca CCC, da R. destinados à repintura automóvel.

Por iniciativa e mediante convite que lhe foi dirigido pela R., A. e R. iniciaram conversações e negociações no sentido de estabelecerem entre si uma relação comercial de concessão/distribuição comercial pela A. de produtos das marcas

comercializadas pela R., CCC e outras. No início de 2015, logo aquando das negociações preliminares, a R. fez questão de deixar bem vincada à A. a opção que havia tomado de término da relação comercial com a DD, e de não querer mais o mesmo tipo de formato comercial, mas antes, criar uma rede nacional de distribuidores em Portugal de produtos da família CCC; nesse contexto a R., apresentou à A. as condições plasmadas na proposta de parceria.

Desde o início de 2015, a R. passou a fornecer à A., que lhos adquiriu, para revenda, os produtos das suas marcas registadas, vindo a formalizar a nova relação de parceria em termos de distribuição comercial dos produtos da R., com a outorga em 13 de Julho de 2015, do escrito particular denominado “Acordo e Objetivos Comerciais CCC”. Ao longo das várias reuniões, a R. transmitiu à A. que o objetivo máximo que pretendia para a parceria com a A., era o de esta vir a tornar-se um distribuidor exclusivo das marcas registadas da R., perspectivando concretizar tal objetivo em 2020.

Dado o seu potencial, desde o início de 2015, a A. levou avante de forma séria e empenhada, o negócio de parceria para que tinha sido convidada pela R., promovendo e divulgando através dos seus funcionários as marcas da R., angariando diversos clientes-máquina da marca CCC, durante o ano de 2015 e durante o 1º semestre de 2016.

Porém, ao contrário de tudo o que a R., desde os preliminares do contrato, prometera e se comprometera para com a A., informalmente no dia 18 de Março de 2016 e depois confirmado no dia 21 de Março de 2016, a A foi totalmente colhida de surpresa com uma comunicação recebida de alguns dos seus clientes, segundo os quais haviam sido visitados pela empresa FF, S.A. que se autointitulava ser o importador e distribuidor único e exclusivo em Portugal, da marca CCC da R.. Tendo ainda conhecimento de uma grande operação, a nível nacional, de substituição de máquinas de repintura automóvel da marca MM da sociedade FF, por máquinas CCC da R..

No âmbito da relação comercial em curso entre A. e R., apresentou à R. a nota

de encomenda nº 73, que a R. nunca veio a satisfazer, como contratualmente lhe cabia fazer.

Em finais de Março de 2016, a R. veio a confirmar que a FF passava a ser desde aquela altura o único importador e distribuidor da marca CCC em Portugal, deixando a A. de ser distribuidor desses produtos. Também aos clientes da A. a R. passou a mesma informação, devendo estes passar a encomendar os produtos da marca CCC não à A., mas à FF, ou a empresa indicada por esta.

A conduta da R. ao terminar de forma abrupta a parceria comercial com a A., consubstancia má fé e é violadora das mais elementares obrigações contratuais assumidas perante a A., no âmbito do contrato celebrado entre ambas, causando-lhe inúmeros prejuízos.

Fazendo menção aos prejuízos sofridos, a A. enviou à R., uma carta registada com aviso de receção datada de 12 de Abril de 2016, que a R. recebeu, interpelando-a para que, dentro do prazo que para tanto lhe concedeu, restaurasse o cumprimento das condições contratuais da relação comercial existente, sob pena de ultrapassado tal prazo, vir a considerar, definitivamente, não cumprido por parte da R. o contrato que as ligava, por facto exclusivamente imputável à R., rescindido o contrato com justa causa e reclamando da R. os prejuízos sofridos. Não obstante interpelada, a R. manteve a mesma conduta, vindo a A. a resolver definitivamente o contrato.

Em consequência do incumprimento da R., sofreu prejuízos patrimoniais decorrentes de danos emergentes e de lucros cessantes, tendo ainda direito a uma indemnização de clientela. Sofreu igualmente danos de natureza não patrimonial.

A Ré contestou e deduziu reconvenção.

Defendeu-se por exceção invocando a incompetência territorial do Tribunal da Comarca de Aveiro, por violação de cláusula contratual atributiva de competência.

Em sede de impugnação, impugna os factos alegados pela A. relativos à sua

situação económico-financeira, por não os conhecer, sem qualquer obrigação do contrário, considerando antes do mais que o mesmo são irrelevantes para a decisão da causa.

Quanto ao acordo comercial celebrado entre as partes, afirma que, entre 1991 e 2014, o esquema de distribuição dos produtos EE/CCC em Portugal era feita por um importador único e distribuidor exclusivo a sociedade DD; em finais de 2014, a DD decidiu começar a trabalhar com uma marca concorrente da A.. Só a partir de 2015, a R. passou a importar os produtos da marca CCC para Portugal; acresce que aquando do início, em 2015, da relação comercial entre a R. e a A., esta já trabalhava com um conjunto de clientes-máquina de produtos CCC, que provinham dos esquemas de distribuição anteriores.

Tendo-se visto forçada a fazer cessar o esquema de distribuição para Portugal através da DD, a R. tratou de pôr em prática um novo esquema no ano de 2015, passando a vender os produtos diretamente a uma rede sua de distribuidores não exclusivos, o qual levou à celebração do acordo comercial com a A., em causa nos presentes autos, negociado entre as partes entre Janeiro e 13 de Julho de 2015.

Em consequência das negociações, A. e R. celebraram entre si o contrato junto à PI, único celebrado entre as partes, não tendo as partes estipulado duração alguma para o contrato. Impugna por falsidade tudo o alegado pela A., quanto à duração do contrato e quanto a alegados compromissos contratuais, para além do que do documento consta.

Afirma que, tal como alegado pela A., esta vende maioritariamente produtos do maior concorrente da R., aos quais, tal como era do conhecimento das partes, alocava a maior parte dos seus meios técnicos e humanos, tendo as partes estado sempre cientes da realidade do negócio da A., impugnando o por esta alegado em sentido contrário.

Impugna igualmente o alegado pela A. quanto a supostos investimentos efetuados por esta em prol da expansão dos produtos CCC; bem como o

alegado quanto ao compromisso da R. passar para a A., os seus subagentes.

Quanto à cessão do contrato, alega que, cerca de Janeiro de 2016, a R. decidiu mudar novamente o seu esquema de distribuição para Portugal e adotar um esquema baseado num distribuidor exclusivo a FF, por concluir que a aposta no modelo de distribuição de 2015, não estava a surtir os efeitos desejados, tendo acordado com esta entidade manter as negociações confidenciais.

Tendo chegado a acordo com a FF, a R. teve que por termo aos contratos celebrados em 2015, nomeadamente, ao contrato celebrado com a A.. Para o efeito enviou, em 13 de Abril de 2016, à A. a carta de denúncia do contrato, a qual foi recebida pela A. em 14 de Abril de 2016, operando a denúncia em 13 de Julho de 2016. Impugna assim, tudo o alegado pela A. quanto ao seu suposto incumprimento contratual da R., em face dos termos do contrato que vinculava as partes.

Quanto à nota de encomenda nº 73, confirma que a mesma não foi satisfeita, dado que a A., logo após o dia 18 de Março de 2016, tomou uma posição litigiosa relativamente à R. o que conjugado com o valor elevado da nota de encomenda, levou a que a R. ponderasse pela sua satisfação. Enquanto cogitava pela satisfação da nota de encomenda, recebeu, no dia 14 de Abril de 2016, a carta admonitória da A., o que criou a convicção na R. que o contrato terminaria prematuramente, deixando a satisfação daquela encomenda de fazer qualquer sentido, estando assim justificado o não fornecimento da referida nota.

Impugna em substância o teor da carta admonitória, quanto aos factos que lhe são imputados, bem como a subsequente carta de resolução remetida pela A., reputando por falsos os factos que lhe são imputados, concluindo assim não ser responsável por qualquer dever indemnizatório, responsabilidade que impugna expressamente.

Sem conceder, e subsidiariamente pugna pela inadmissibilidade legal dos pedidos indemnizatórios que se constituem como dano contratual positivo,

impugnando factualmente todos os prejuízos invocados pela A.. Afirmando ainda não estarem preenchidos os requisitos para a peticionada indemnização por perda de clientela.

Em Reconvenção pede, que se declare a extinção, por compensação, do crédito da A. sobre a R., a condenação da A. a pagar à R. o valor de € 30.679,71 relativo ao saldo pelos fornecimentos de produtos descontados de valores a débito, já deduzido do valor utilizado para compensação, acrescido de juros de mora às taxas aplicáveis para dívidas comerciais, sendo os vencidos até 30 de Setembro de 2016 de € 1.396,15, acrescidos dos vincendos até integral pagamento; bem como a restituir à R. os equipamentos identificados, ou no caso de a A. já não estar em condições de os devolver, a pagar-lhe a quantia correspondentes ao valor desses equipamentos, ascendendo o valor total dos mesmos, respetivamente, a € 21.050,46 e € 4.185,36.

Para o efeito alega deter um crédito sobre a A. relativo a fornecimentos, bem como a material e equipamento indevidamente retido pela A..

Conclui pela improcedência da ação, por não provada, com as legais consequências, com exceção do reconhecimento de créditos da A. sobre a R. no valor de € 1.487,79 e pela total procedência da reconvenção, com a condenação da A./Reconvinte nos termos peticionados.

A A. veio em sede de réplica aceitar ser devedora à R. dos montantes relativos aos fornecimentos peticionados pela R., confirmando igualmente ser a R. credora da identificada nota de crédito, impugna, no entanto, serem devidos juros face ao incumprimento contratual da R.. Quanto ao material e equipamento retido, alega estar o mesmo à disposição da R. para levantamento.

Formula ainda ampliação do pedido, no montante de € 15.366,69, face à confissão da R..

Conclui, dever o pedido reconvençional formulado ser julgado improcedente por não provado, devendo declarar-se a extinção por compensação do crédito da R.



sobre a A. e no mais como na PI.

Em resposta à ampliação do pedido, pugna a R. pela sua inadmissibilidade por inepto.

Foi exercido o contraditório relativamente à exceção dilatória de incompetência territorial deduzida pela R., tendo-se o Tribunal da Comarca de Aveiro se declarado incompetente para conhecer do objeto da ação e remetido os autos a este Tribunal, por ser o competente.

Após julgamento, foi proferida sentença com o seguinte dispositivo:

«Pelo exposto, julgo a ação parcialmente improcedente por não provada e, a reconvenção procedente por provada e, em consequência:

a) Reconheço o crédito da A. AA. Lda. sobre a R. BB, S.A. no montante total de € 17.304,25 (dezassete mil trezentos e quatro euros e vinte e cinco cêntimos) a título de capital e juros vencidos, desde 15 de Julho de 2016, até à presente data, sobre o capital de € 1.495,79 (mil quatrocentos e noventa e cinco euros e setenta e nove cêntimos).

b) Absolvo a R. de todos os demais pedidos contra ela formulados pela A..

c) Reconheço o crédito da R./Reconvinte sobre a A./Reconvinda no montante total de € 47.534,31 (quarenta e sete mil quinhentos e trinta e quatro euros e trinta e um cêntimos) a título de capital, acrescido de juros de mora vencidos, nos termos peticionados, calculados até 30 de Setembro de 2016, no montante de € 1.396,15 (mil trezentos e noventa e seis euros e quinze cêntimos).

d) Julgo extinto por compensação o crédito da A. sobre a R. referido em a).

e) Operada a compensação, condeno a A./Reconvinda a pagar à R./Reconvinte a quantia de € € 30.230,06 (trinta mil duzentos e trinta euros e seis cêntimos) a título de capital, acrescida de juros de mora vencidos até 30 de Setembro de 2016 no montante de € 1.396,15 (mil trezentos e noventa e seis euros e quinze cêntimos) e de vencidos e vincendos contabilizados desde a referida data, sobre as quantias em dívida, até integral e efetivo pagamento, à taxa fixada para as operações comerciais.

f) Condeno a A./Reconvinda a restituir à R./Reconvinte os equipamentos indicados no artigo 483 da Reconvensão ou, em alternativa, a paga-lhe a quantia de € 21.050,46 (vinte e um mil e cinquenta euros e quarenta e seis cêntimos), correspondente ao valor desses equipamentos.

g) Condeno a A./Reconvinda a restituir à R./Reconvinte a máquina indicada no artigo 490 da Reconvensão, ou, em alternativa, a paga-lhe a quantia de € 4.185,36 (quatro mil cento e oitenta e cinco euros e trinta e seis cêntimos), correspondente ao valor da mesma.»

\*

Não se conformando com a decisão, dela apelou a Autora, formulando, no final das suas alegações, as seguintes CONCLUSÕES:

1. Não se conforma a Recorrente com a doutra sentença de fls.. dos autos na parte em que esta:

a) Reconheceu o crédito Recorrente sobre a Recorrida no montante total de € 17.304,25 (dezassete mil trezentos e quatro euros e vinte e cinco cêntimos) a título de capital e juros vencidos, desde 15 de julho de 2016, até à presente data, sobre o capital de € 1.495,79 (mil quatrocentos e noventa e cinco euros e setenta e nove cêntimos).

b) Absolveu a Recorrida de todos os demais pedidos contra ela formulados pela Recorrente.

c) Reconheceu o crédito da Recorrida sobre a Recorrente no montante total de € 47.534,31 (quarenta e sete mil quinhentos e trinta e quatro euros e trinta e um cêntimos) a título de capital, acrescido de juros de mora vencidos, nos termos peticionados, calculados até 30 de setembro de 2016, no montante de € 1.396,15 (mil trezentos e noventa e seis euros e quinze cêntimos).

d) Julgou extinto por compensação o crédito da Recorrente sobre a Recorrida referido em a).

e) Operando a compensação, condenou a Recorrente a pagar à Recorrida a quantia de € 30.230,06 (trinta mil duzentos e trinta euros e seis cêntimos) a

título de capital, acrescida de juros de mora vencidos até 30 de setembro de 2016 no montante de € 1.396,15 (mil trezentos e noventa e seis euros e quinze cêntimos) e de vencidos e vincendos contabilizados desde a referida data, sobre as quantias em dívida, até integral e efetivo pagamento, à taxa fixada para as operações comerciais.

2. Ressalvado sempre todo o devido respeito, o Tribunal “a quo” não fez a correta análise e a devida ponderação da prova considerada na sua globalidade, nomeadamente nos elementos documentais juntos aos autos e na prova testemunhal e pericial produzida, concatenados entre si e conjugados tais elementos probatórios com as regras da experiência e da normalidade da vida.

3. Não andou bem, o Tribunal “a quo”, ao dar como não provada sob a epígrafe “Factos não provados” a seguinte matéria que, ao invés, deveria ter sido dada como provada, que a seguir se enuncia:

- Não se provou que aquando da realização das primeiras reuniões de trabalho e de negociações preliminares, entre A. e R., a R. fez questão de deixar bem vincada à A. a opção que havia tomado com o término da relação comercial com a sociedade DD - Tintas e Equipamentos de Pinturas, S.A. no final de 2014, de não querer mais o mesmo tipo de formato comercial, caracterizado pela existência de um único representante/distribuidor exclusivo nacional das suas marcas e produtos, no qual assentara a sua relação comercial com a DD até final de 2014, para os seus negócios em Portugal.

- Não se provou que as partes perspetivaram concretizar o objetivo comercial referido em 21) em 2020.

- Não se provou que a A. perspetivasse ou pretendesse tornar-se distribuidor exclusivo de produtos da marca registada da R., “CCC”, no ano em que terminava o termo do prazo do contrato de concessão comercial que a A. tem vigente com o seu principal fornecedor de produtos de repintura automóvel, AN, titular, entre outras, das marcas registadas “SS ” e “LL ”.

- Não se provou que a R., quer na fase da negociação quer na celebração do

contrato, transmitiu verbalmente à A. que a relação comercial entre A. e R. era uma relação que se estabelecia pelo menos em termos do médio prazo e perduraria numa 1a fase, em regime de não exclusividade, até o ano de 2020 (4-06-2020), ano esse em que, pelo decurso do prazo acordado de 5 anos, ocorreria a cessação da relação comercial que a A. mantinha com o seu outro fornecedor AN, que era à altura o seu principal fornecedor.

- Não se provou que a transmitiu verbalmente à A. que, após o término da relação que a A. tinha vigente com aquele seu outro fornecedor, em 4-06-2020, as partes estabeleceriam um acordo de fornecimento em regime de exclusividade entre A. e R. na área dos distritos do porto a sul do Rio Douro, concretamente, Aveiro e de Coimbra a Norte do rio Mondego.

- Nada se provou quanto ao facto da R., durante a execução da relação comercial encetada e no decurso da mesma, no relacionamento comercial que mantinha com a A., ter mantido inalterado o carácter duradouro e estável nos contactos e comunicações que as partes regularmente faziam e mantinham entre si, A. e R..

- Não se provou que a A. não acedeu ao referido em 22), pelos riscos que representava tomar uma tal decisão com efeitos no imediato, incluindo as consequências contratuais indemnizatórias que lhe acarretava uma tal opção e por entender que os contratos são para cumprir e por isso para levar até ao fim.

- Não se provou que tivesse ficado assente entre A. e R. que a relação comercial que se estabelecia entre A. e R. era uma relação que, numa 1a fase, se estabelecia em termos do médio prazo e perduraria, em regime de não exclusividade, até o ano de 2020, ano em que por ocorrer a cessação da relação comercial entre a A. e o seu outro fornecedor AN pelo decurso do prazo acordado nesta de 5 anos,

- Não se provou que A. e R. acordaram que, numa 2a fase, após o término da relação que a A. tinha vigente com o seu outro fornecedor AN, em 2020, entre A. e R. vigoraria um acordo de fornecimento em regime de exclusividade entre

A. e R..

- Não se provou que A. e R. acordaram que em 2020, mediante renegociação das condições contratuais vigentes entre A. e R., também se perspectivava a substituição total dos equipamentos de repintura automóvel da AN que a A. mantém instalados nas oficinas dos seus clientes, pelos equipamentos de repintura equivalentes fornecidos pela R., para aplicação de produtos consumíveis das marcas registadas desta em particular da linha “CCC”.

))

E mais adiante:

- Nada provou quanto ao carácter duradouro e estável da relação comercial entre A. e R..

- Nada se provou quanto à razão pela qual nunca foi contratualmente estabelecido um limite temporal para a relação comercial entre A. e R..

- Não se provou que foi sempre assumida pela A., sob incentivo da R., a progressiva exclusividade, ao longo do tempo, da comercialização pela A. dos produtos da marca “CCC” da R..

- Não se provou que a mensagem transmitida pela R. à A., nos encontros/reuniões promovidos pela R., foi no sentido de uma progressiva exclusividade, ao longo do tempo, da comercialização pela A. dos produtos da marca “CCC” da R..

))

4. É o que resulta da análise crítica e concatenada da prova documental e testemunhal gravada referida supra em sede de motivação, transcrita nas alíneas A) a J) do ponto 148 e para a qual, muito respeitosamente, se remete V. Exas. por economia e sobriedade de exposição.

5. Na douda sentença encontra-se erradamente julgada a seguinte factualidade que tendo sido julgada como não provada pelo Tribunal “a quo” sob a epígrafe “Factos não provados” deveria, ao invés, ter sido dada como provada, que de seguida se enuncia:

- Não se provou que antes de 18 de março de 2016, tivessem sido feitas visitas aos clientes “CCC” da A., representantes da sociedade FF - Sociedade de Representações, S.A., acompanhados de representantes da R..
- Não se provou que entre 18 e 21 de março de 2016, o responsável comercial da R. tivesse comunicado à A. que esta deixava de ser distribuidor dos produtos da marca “CCC”, dessa mesma altura em diante.
- Não se provou que em finais do mês de março de 2016, a única resposta que a A. obteve do responsável comercial da R., foi a confirmação de que a empresa FF-Sociedade de Representações, S.A. passava a ser desde aquela altura o único importador e distribuidor da marca CCC em Portugal.
- Não se provou que a R. e a sociedade FF comunicaram aos clientes da A. que eram fornecidos por esta de produtos da marca CCC, que a partir de 18 de março de 2016 deveriam passar a encomendar os produtos da família da marca CCC, não à A., mas à sociedade FF ou a empresa indicada por esta, por ter passado a ser o único importador e distribuidor da marca CCC em Portugal.
- Nada se provou quanto à existência de um conluio entre a R. e a sociedade FF-Sociedade de Representações, S.A. com o intuito de deixar a A. completamente passada para trás junto de clientes que eram os seus.
- Nada se provou no sentido de a R. e a sociedade FF-Sociedade de Representações, S.A. terem atuado em violação de regras de concorrência.
- Nada se provou no sentido de a R. ter atuado imbuída de má-fé.

))

6. Essa matéria por sua vez está correlacionada com a seguinte matéria factual que a Mma Juiz “a quo”, sob a epígrafe de “Factos” deu como provada, mas que, ao invés deveria ter sido dada como não provada e que a seguir se refere:

íí

127) Tendo logrado chegar a um acordo com a sociedade FF, a R. tinha de pôr termo aos contratos celebrados com a rede de distribuição existente, na qual se incluía a A..

128) Os membros dessa rede, nomeadamente a A., poderiam manifestar a sua intenção de continuar a trabalhar o produto, e, se o fizessem, a R. envidaria todos os seus esforços negociais para tentar lograr obter da sociedade FF a sua aceitação à continuação, agora como seus subdistribuidores.

129) O contrato celebrado entre a R. e a sociedade FF implicou a necessidade de implementar uma transição entre esquemas de distribuição diferentes, quer entre a R. e a FF, quer entre a R. e a sua rede de distribuição, na qual se incluía a A..

130) Tendo a R. aceitado envidar os seus esforços negociais para que a FF viesse a aceitar absorver os membros da rede que manifestassem interesse no novo esquema de distribuição, ainda antes do envio da carta referida em 56), a R. efetuou abordagens a tais membros, incluindo a A., dando-lhes conta do que se passava e encetando conversações no âmbito suprarreferido.

131) Esta operação de informação a tais membros, incluindo a A. e outros agentes, nomeadamente, clientes finais, seguiu uma tramitação temporal que esteve associada às regras de confidencialidade que haviam sido estabelecidas entre a R. e a FF.

132) Sendo o elemento temporal mais marcante desse processo a substituição de um total de cerca de 500 clientes-máquina na estrutura da FF referida em 46) e programada para essa data.

133) A substituição referida em 46) não ocorreu em qualquer cliente da A., mas sim em clientes da FF.

134) Pela sua dimensão, a substituição dos equipamentos, seria o momento em que o mercado ficaria a saber do acordo entre a R. e a FF, pelo que seria a partir da realização da mesma que a R. começaria a promover contactos com a sua rede dando conta do que estava em curso para os efeitos referidos em 130).

135) A operação suprarreferida foi montada pela R. e pela FF para ser confidencial, porém a R. foi no dia 18 de março e no fim-de-semana que se

iniciou no dia seguinte abordada por uma série de membros da sua rede de distribuição que haviam sabido da operação.

136) Perante a situação de facto criada pela antecipação da notícia, a R. acabou por confirmar logo nesses dias 18, 19 e 20 de março, a informação sobre o processo em curso destinado a substituir o esquema de distribuição e a colocá-lo sob a égide da FF.

137) A R. nesses dias acabou mesmo por tentar passar a informação à totalidade da rede existente, utilizando o contacto telefónico para o efeito, por ser o mais expedito.

138) A R. incluiu a A. nas entidades a quem procurou passar rapidamente esta informação.

139) Informada que já estava a rede, foram efetuadas várias visitas a vários agentes deste mercado dando conta do teor da operação de mudança de esquema de distribuição em curso, tendo sido, nomeadamente, feitas visitas a clientes CCC da A. que incluíram a presença de elementos da R. e da FF.

140) A informação transmitida pela R. à A., e a toda a rede, foi que a FF já havia assinado com a R. um contrato de distribuição exclusivo, por via do qual, naturalmente, se alterava a rede de distribuição, mas sendo que iria haver um período de transição, em que a A. e a R. continuariam a executar o contrato em causa nos autos.

141) Esse contacto, ocorrido entre os dias 18 e 21 de março de 2016, tinha como efeito saber se a A. pretendia que a R. envidasse os seus esforços no sentido de a colocar como subdistribuidora da FF após a transição.

142) No decurso desse contacto a A., recusou de imediato a possibilidade de encetar qualquer negociação com a sociedade FF, mostrando desde logo para com a R. uma atitude litigiosa.

143) Até 13 de Julho de 2016, a R. garantia a execução do contrato celebrado com a A., podendo esta continuar a trabalhar com os seus clientes como vinha a fazendo e a comprar à R., a mercadoria para revender, mantendo-se todo o



apoio e o que demais consta do contrato referido em 24).

147) A R. considerou o valor da nota de encomenda referida em 52) elevado, quando comparado com as demais notas de encomenda que haviam sido emitidas no decurso da relação contratual entre A. e R..

148) Em face do momento temporal em que a nota de encomenda foi enviada, do valor da mesma e da reação litigiosa manifestada pela A. após ter sido informada da alteração do esquema de distribuição da R., a R. esta entendeu que a nota de encomenda não era credível e ficou com receio de que a A. estivesse simplesmente a pretender ficar com mais de €40.000,00 de produto CCC que não pagaria, invocando pretensos direitos de compensação com supostos créditos indemnizatórios.

149) Quando a R. ainda cogitava sobre se satisfaria, ou não, a nota de encomenda nº 73, rececionou, em 14 de abril de 2016, a carta referida em 54).

150) Com a receção dessa carta, entendeu a R. que satisfação da nota de encomenda nº 73 deixava de fazer qualquer sentido.

151) Com a receção da carta referida em 58), a R. entendeu que face ao seu teor já não teria de haver lugar à satisfação da nota de encomenda.

7. Tal resulta da análise crítica e feita de forma concatenada da prova documental e testemunhal gravada referida supra em sede de motivação, transcrita nas alíneas A) a J) do ponto 148 e para a qual, muito respeitosamente, se remete V. Exas. por economia e sobriedade de exposição.

8. Ocorreu incumprimento contratual definitivo e injustificado por parte da Recorrida do contrato de concessão comercial celebrado com a Recorrente, em 13-07-2015.

9. Nesta temática, e com devido respeito, ao ter concluído ter inexistido incumprimento contratual por parte da Recorrida no caso dos autos, não andou bem o Tribunal “a quo” quanto à apreciação e julgamento que fez dos factos, à luz da prova produzida, analisada criticamente e das regras da experiência.

10. Na relação negocial e contratual que mantinha com a Recorrente, a

Recorrida agiu de má-fé com a Recorrente violando especiais deveres de lealdade e cooperação decorrentes da boa-fé que deve nortear a conduta das partes contratantes;

11. A Recorrente procedeu à interpelação admonitória da recorrida para cumprimento do contrato em 12/04/2016 - doc 25 da PI.

12. Nela a Recorrente solicitou que a Recorrida cumprisse o contrato celebrado e conferiu-lhe prazo para o fornecimento da nota de encomenda n° 73 - doc 16 da PI

13. Dada a inércia da Recorrida, que manteve inalterada a sua conduta acima descrita, a Recorrente operou a resolução contratual, em 27/04/2016 - doc. 28 da PI

14. A Recorrida incumpriu, de forma definitiva, grave e culposa, o contrato de concessão comercial dos autos celebrado com a Recorrente.

15. A alegada denúncia (potestativa) do contrato pela Recorrida de 12/04/2016 (doc. 26 da PI) mais não foi do que embuste ou subterfúgio criado Recorrida para iludir a realidade do seu próprio incumprimento, em que nessa altura já se encontra para com a Recorrente de que a Recorrida se serviu para procurar branquear a situação de total incumprimento em que aquela se colocou por interesse e vontade próprios, ao ter celebrado no início de 2016 com a sociedade "FF" um contrato de distribuidor único e exclusivo para o território nacional dos produtos "CCC";

16. Através dessa putativa denúncia do contrato com a Recorrente, procurou a Recorrida dar à real situação de incumprimento em que se encontrava uma aparência de lisura de procedimentos adotados por si quanto à cessação do contrato (pré-)existente com a Recorrente.

17. Quis, com essa putativa denúncia, a Requerida branquear o seu próprio, anterior, injustificado e culposo incumprimento contratual para com a Recorrente (e demais rede de distribuidores).

18. Essa denúncia não é real, nem é válida e eficaz, sendo totalmente

inoperante “in casu” a produção dos seus efeitos reportados a 13-07-2016, pois já havia operado a resolução contratual operada pela Recorrente em 27-04-2016 (doc. 28 da PI).

19. Desse incumprimento resultaram danos para a Recorrente de natureza patrimonial, quer a título de danos emergentes quer de lucros cessantes, mas também não patrimonial, por cujo ressarcimento a Recorrida é responsável.

20. Quanto a essa matéria na douta sentença recorrida foi, erroneamente, dada como não provada a seguinte matéria que devia antes ter sido dada como provada, de acordo com a prova documental, testemunhal e pericial, devidamente analisada e conjugada entre si:

- Nada se provou quanto ao modo de cálculo do ganho económico da A..
- Não se provou que o veículo automóvel referido em 34) e os trabalhadores identificados em 35) tivessem sido contratados pela A. exclusivamente em consequência do contrato celebrado com a R.
- Não se provou que um dos trabalhadores contratados pela A., o foi já tendo em vista as fortes possibilidades deste poder vir, no futuro, a exercer em exclusivo funções de assistência técnica da marca “CCC”, dada a sua experiência nesta gama de produtos.
- Não se provou que, tendo em vista a atração de clientela para os produtos da família da marca “CCC”, a A. passou a dar especial relevo e enfoque dentro da sua estrutura organizativa à divulgação, promoção e venda dos produtos da família da marca “CCC” desde início de 2015 junto da sua carteira de clientes, e de novos clientes, em detrimento dos produtos das demais marcas de outros fornecedores, que a A. também representa.
- Não se provou que a A. passou também a fazer, desde 2015, um esforço sério, empenhado e permanente, ao nível da prospeção e subsequente aplicação dos equipamentos de repintura “CCC” da R. quer junto dos clientes que já faziam parte da carteira de clientes da A., quer ainda junto de novos clientes, que a A. passou a angariar e fidelizar aos produtos da gama “CCC” da R, ao nível das

oficinas da especialidade.

- Nada se provou quanto às iniciativas de marketing e publicidade de produtos da família da marca “CCC”, previstas realizar pela A., a expensas suas, junto de alguns dos seus melhores clientes, inclusive com cobertura publicitária e jornalística.

- Não se provou que tenha sido da iniciativa da A. a realização de um evento publicitário, em conjunto com a R., junto do seu cliente JL & Filhos, Lda., que consistia no lançamento a nível nacional de um novo produto da gama “CCC”.

- Não se provou que a A. tinha, por sua iniciativa, em fase de conclusão a aplicação de diversos tipos de publicidade, alusiva à marca “CCC” da R., nas instalações do seu cliente JL & Filhos, Lda..

- Não se provou que a A., por sua iniciativa, tinha prevista a colocação de publicidade alusiva à marca “CCC” da R. na sua frota de 8 veículos automóveis comerciais.

- Não se provou que a A. tinha previsto promover e divulgar as marcas da família “CCC” da R, através de publicidade alusiva periódica nos meios de comunicação social, nomeadamente rádio e revistas da especialidade.

- Não se provou que a A. tinha ainda prevista a promoção dos produtos da família da marca “CCC” da R. através da organização de showrooms e exposições.

- Nada se provou quanto à publicidade dos produtos da R., a expensas da A. e/ou por iniciativa desta.

- Não se provou que a A. tivesse fundadas perspetivas de crescimento e aplicação de equipamentos de repintura automóvel de produtos da marca “CCC” em clientes que já faziam parte da sua carteira.

- Não se provou que a A. tenha literalmente aberto à R. as portas da sua clientela, nem que o tenha feito relativamente a vários dos seus melhores clientes.

- Nada se provou que a R. tenha beneficiado do trabalho, investimento e capital

de confiança de que a A. era depositária junto dos seus clientes.

E mais adiante: - Não se provou que a R. e a sociedade FF-Sociedade de Representações, S.A. tenham tido ganhos, nem quais as vantagens comerciais obtidas, à custa do investimento e trabalho de angariação, promoção e distribuição, já realizado pela A. quer, desde 2015, dos produtos da marca “CCC” da R., quer até anteriormente, da imagem e confiança da A. alcançada por esta junto dos seus clientes, ao longo dos anos, com a representação dos produtos das outras marcas representadas pela R..

- Não se provou que a R. e a sociedade FF-Sociedade de Representações, S.A. passaram a poder usufruir de alguns dos melhores clientes da A..

- Nada se provou quanto à afetação do crédito e bom nome da A. como empresa junto de clientes seus, na sequência do termo da relação comercial com a R..

- Não se provou que a carta referida em 56), tivesse sido expedida em resposta à carta da A. referida em 54).

- Nada se provou quanto ao conteúdo dos e-mails a que a se reporta a carta referida em 58), nem ao momento em que os mesmos terão efetivamente sido lidos.

- Nada se provou no sentido da A. ter efetivamente retomado do cliente AP2, Lda., o stock referido em 64), nem de ter efetivamente reembolsado o mesmo pelo respetivo valor.

- Não se provou que a A. tivesse angariado, em março de 2016, para a sua carteira de clientes, de novo, o cliente a sociedade ARC, Lda., sita em Pedroso, Vila Nova de Gaia.

- Não se provou que o equipamento referido em 76) tenha sido fornecido, nem que tivesse sido pago pela A..

- Não se provou que com o fim da parceria comercial com a R. a A. tivesse perdido os clientes identificados em 79)

- Não se provou que com o fim da parceria comercial com a R. a A. tivesse tido

um prejuízo patrimonial consubstanciado no diferencial do preço que, à sua parte, suportou nos 15 sistemas informáticos aplicados referidos em 78), no total de € 1.397,50.

-Não se provou que para o ano de 2016, a R. estabeleceu como objetivo o montante de anual de € 400.000 em compras por parte da A..

- Nada se provou, no sentido de ser previsível que a A. atingiria, no final do ano 2016, com segurança, o valor de € 400.000,00, em compras à R.,

- Nem que tal decorreria por efeito da substituição da aquisição e venda pela A. das marcas/produtos dos seus outros fornecedores, pelos da R..

- Nada se provou no sentido de que, no final de 2016, a A. teria direito a haver da R. um “rappel” total de, pelo menos, € 40.356,00.

- Nada se provou no sentido de ser expectável e fundada, por parte da A., a superação do valor de compras à R. de 400.000,00 €/ano.

- Nada se provou no sentido de ser certo que, pelo menos, até 2020, a relação comercial entre A. e R. era para manter.

- Não se provou que fosse intenção da A. tornar-se, progressivamente, distribuidor exclusivo da R..

-Nada se provou no sentido de ser expectável que a R. anualmente viesse a fixar à A. níveis mais elevados de volume de compras anuais para efeitos de atribuição de “rappel”;

- Não se provou que o grau de alavancagem das vendas em produtos da família da marca “CCC” da R., incutido pela A., tivesse levado a mesma a atingir ou a superar os objetivos acordados com a R..

- Nada se provou quanto ao expectável ritmo e nível de crescimento do negócio entre A. e R., nem quanto ao número de “clientes-máquina” novos que fosse expectável a mesma angariar em cada ano.

- Nada se provou no sentido de ser expectável que a viesse a ter direito a haver da R. um “rappel” de, pelo menos, 46.656,07 € no ano de 2017; nem de, pelo menos, 53.821,91 € no ano de 2018; nem de, pelo menos, 60.677,95 € no ano

de 2019; nem de, pelo menos, 68.110,62 € no ano de 2020.

- Não se provou que fosse expectável que a R. viesse a ter um lucro líquido resultante da comercialização dos produtos da marca “CCC” da R. revendidos junto dos seus clientes, de, pelo menos 225.600,00 €, no ano 2016; nem de 271.939,50€ no ano de 2017; nem de 325.105,20€ no ano de 2018; nem de 375.459,41€no ano de 2019; nem de 430.245,75€no ano de 2020.

- Não se provou quais os clientes que a A. perdeu parcialmente para a R., nem nada se provou quanto aos benefícios que a R. terá retirado desse facto.

- Não se provou que a A. perdeu parcialmente para a R., pelo menos, 28 clientes seus de produtos da marca CCC, nem que a A. deixou de comercializar/vender produtos dessa marca, após o mês de março de 2016, por causa imputável à R..

- Nada se provou quanto à percentagem da margem de lucro da A., nem que a mesma fosse de 35%, sobre a média o volume das vendas dos produtos da R...

- Não se provou que face à cessação da relação comercial com a R., se colocou-se à A. a questão da manutenção dos postos de trabalho dos trabalhadores referidos em 35).

- Não se provou que a contratação dos trabalhadores referidos em 35) teve como causa a relação comercial encetada com a R..

- Nada se provou quanto aos concretos motivos pelos quais a A. manteve ao seu serviço, após a cessação da relação comercial com a R., os trabalhadores referidos em 35).

- Não se provou que perante uns clientes da A. não lhes foi veiculada informação da razão pela qual a A. deixou de ser distribuidor da marca CCC.

- Não se provou que perante outros clientes da A. foi veiculada a informação falsa de que seria a A. que não pretendia trabalhar com o novo importador FF.

- Não se provou que a A. viu afetada a sua imagem, o seu bom-nome, o crédito e a consideração que goza no sector, em particular junto da sua clientela, em consequência da atuação da R..

- Não se provou que foram abalados o bom nome, a credibilidade, o prestígio e confiança, da A..
- Não se provou que ficou posta em causa no mercado, junto dos clientes e fornecedores, a capacidade empresarial da A. em representar uma marca conceituada e recomendada no sector da repintura automóvel pelas próprias marcas de automóveis.
- Nada se provou quanto ao alegado desprestígio sofrido pela A. decorrente da retirada de uma marca conceituada e da entrega da mesma pela R. a um concorrente direto da A..
- Não se provou que no meio comercial onde a A. desenvolve a sua atividade, passasse a imagem de falta, ou pelo menos, de menor capacidade empresarial da A..
- Não se provou o nome e imagem da A. tivessem sido associados a um projeto falhado.
- Não se provou que nalguns casos, se instalaram no mercado, em particular junto de clientes e fornecedores da A., dúvidas até sobre a própria continuidade, ou não, da A. enquanto empresa, face ao sucedido.
- Não se provaram quais os motivos pelos quais a R. decidiu em 2016 mudar novamente o seu esquema de distribuição para Portugal.
- Não se provou qual o efeito concreto da visita de equipas da R. nas aquisições feitas por parte dos clientes A..

21. Tal resulta da análise crítica e feita de forma concatenada da prova documental junta aos autos e testemunhal gravada referida supra em sede de motivação, transcrita nas alíneas A) a J) do ponto 148 da motivação, para a qual, muito respeitosamente, se remete V. Exas. por economia e sobriedade de exposição.

22. A Recorrente sofreu os seguintes danos patrimoniais emergentes que a Recorrida deve ser condenada a indemnizar-lhe:

a) 2.266,39 € referente ao valor de retoma pela Recorrente do stock de produto



da marca “MM” no cliente “AP2”;

b) 600,00 € (duas pistolas de pintura e um espalhador oferta ao cliente AP2); 216,79 € (empréstimo de dois “binders” da marca “CCC pro”) e 504,00 € (uma lâmpada de leitura de cores no cliente GC e uma outra no cliente AP2): quanto a essas quantias, a Recorrida aceitou ter de proceder à sua devolução à Recorrente;

c) 175,00 € de comparticipação no “CPU” do cliente-máquina AC, Lda. referente à comparticipação contratualmente fixada (cf. doc 13 e 14 da PI) devida pela Recorrida à Recorrente;

d) 3.463,68 € referente ao valor do equipamento de infravermelhos fornecido pela Recorrente ao cliente “GC” - cf. doc. n° 44 junto com o articulado de Réplica em 9/11/2016;

e) 1.397,50 € referente às comparticipações contratualmente fixadas (cf. doc 13 e 14 da PI) devidas pela Recorrida à Recorrente no valor de 175,00 € na aquisição de cada “CPU” para equipar as máquinas de pintura nos clientes-máquina da “CCC” angariados durante a relação comercial com a Recorrida, no total de 15 clientes (melhore identificados no art° 294° da PI);

f) 4.620,00 € referente à margem de lucro que a Recorrente deixou de auferir na venda das 22 pistolas de pintura auto que ofereceu aos clientes-máquina angariados - cf. doc. 37 e 39 da PI;

g) 1.249,29 € referente à margem de lucro que a Recorrente deixou de auferir na venda do equipamento de infravermelhos no cliente “GC”;

h) o valor anual de 15.966,44 € referente aos anos 2016, 2017, 2018 e 2019, correspondente à massa salarial, em singelo, dos dois colaboradores admitidos pela Recorrente por causa e para execução do negócio “CCC”; se assim se não entender sem prescindir e por cautela deverá ser a Recorrente ressarcida, pelo menos e como mínimo, nos termos reciprocamente aceites que resultam especificamente do texto escrito do próprio acordo firmado entre ambas celebrado no doc. 14 da PI (que é aceite pela Recorrida) ou seja pela afetação

de um membro exclusivo à “CCC” durante 12 meses no valor de 500,00 € mensais, em valor nunca inferior a 6.000,00 €.

i) 11.847,68 € correspondentes ao preço de aquisição do veículo “comercial”, da marca Peugeot, com a matrícula (...), que afetou ao negócio do produto “CCC”.

23. A título de lucros cessantes de acordo com as premissas que resultam do relatório pericial de 23-09-2019 de fls., deverá a Recorrida ser condenada a indemnizar a Recorrente no valor de 16.690,84 € correspondente à margem de lucro bruto aplicada sobre o valor da nota de encomenda nº 73 de 22/03/2016, que a Recorrida, de forma injustificada, não forneceu à Recorrente - cf. doc 16 da PI;

24. No caso deste douto Tribunal dar como provado, como em 1a linha aqui se deixa impetrado, o objetivo de volume de compras de 400.000,00 € para 2016 deverá ser este o valor de base de cálculo do lucro (que deverá ser o lucro bruto uma vez que a Recorrente tem de suportar os “custos/despesas da estrutura empresarial”) da Recorrente com a evolução prevista na resposta ao quesito 3 da Recorrente dada pelos Srs. peritos no relatório de 23/09/2019, do que resulta ter a Recorrida a indemnizar a Recorrente no montante seguramente nunca inferior a 1.000.000,00 €;

25. A não ser dado como provado esse objetivo de vendas por este douto Tribunal, subsidiariamente o valor indemnizatório que a Recorrida deve ser condenada a à Recorrente deve ser, como patamar mínimo, aquele que resulta da resposta ao quesito 3º da Recorrente dada pelos Srs. peritos no relatório de 23/09/2019 de fls.. dos autos, com a evolução nela prevista, no montante 461.972,46 € (equivalente àquela mesma margem de lucro bruto - uma vez que a Recorrente tem de suportar “custos/despesas da estrutura empresarial” - que foi dada pelos Srs. Peritos), que tem como base de suporte apenas e só os dados reais e objetivos resultantes do período já decorrido de execução do contrato entre janeiro de 2015 até 13-07-2016.

164. “In casu”, mostram-se preenchidos os requisitos que permitem atribuir à Recorrente uma indemnização de clientela nos termos do artigo 33º do Decreto-Lei nº 178/86 de 3 de julho no valor de 67.673,23 €, resultante da margem de lucro da Recorrente calculada sobre a média do volume de vendas dos produtos da Recorrida do período em que o contrato esteve em vigor entre ambas, de acordo com o disposto no artº 34º do Decreto-Lei nº 178/86 de 3 de julho.

26. Pelo dano não patrimonial sofrido, deverá a Recorrente ser, equitativamente, compensada pela Recorrida com quantia nunca inferior a 25.000,00 €.

27. Foram violados na douda sentença, pelo menos, os artºs 406º, nº 1, 808º, 432º, 436º, 798º e 799º, 496º, 564º e 566º do Código Civil, e os artºs 33º e 34º do Decreto-Lei nº 178/86 de 3 de julho.

Nestes termos, e nos melhores de direito e com o sempre mui douto suprimento de Vossas Excelências, deve ser dado provimento ao presente recurso, revogando-se a douda sentença recorrida e substituindo-se por outra no sentido do supra explanado nas alegações e conclusões supra.

Com o que farão Vossas Excelências, aliás como sempre, a esperada e acostumada JUSTIÇA.»

\*

Contra-alegou a Ré/apelada, propugnando pela improcedência da apelação.

#### QUESTÕES A DECIDIR

Nos termos dos Artigos 635º, nº4 e 639º, nº1, do Código de Processo Civil, as conclusões delimitam a esfera de atuação do tribunal ad quem, exercendo um função semelhante à do pedido na petição inicial.[1] Esta limitação objetiva da atuação do Tribunal da Relação não ocorre em sede da qualificação jurídica dos factos ou relativamente a questões de conhecimento oficioso, desde que o processo contenha os elementos suficientes a tal conhecimento (cf. Artigo 5º, nº3, do Código de Processo Civil). Também não pode este Tribunal conhecer de

questões novas que não tenham sido anteriormente apreciadas porquanto, por natureza, os recursos destinam-se apenas a reapreciar decisões proferidas, ressaltando-se as questões de conhecimento oficioso, v.g., abuso de direito.[2]

Nestes termos, as questões a decidir são as seguintes:

- i. Impugnação da decisão de facto (conclusões 3, 5, 6, 20);
- ii. Danos patrimoniais sofridos pela Autora (conclusões 22), lucros cessantes (conclusão 23 a 25), indemnização de clientela (conclusão 164), dano não patrimonial sofrido pela Autora (conclusão 26).

Corridos que se mostram os vistos, cumpre decidir.

### FUNDAMENTAÇÃO DE FACTO

A sentença sob recurso considerou como provada a seguinte factualidade:

- 1) A A. é uma sociedade comercial por quotas, constituída, e em atividade, desde 2001, que se dedica ao comércio a retalho de tintas e derivados, tais como betumes, aparelhos, resinas, vernizes, primários, diluentes, desengordurantes e corantes, máquinas, equipamentos e utensílios para a repintura automóvel, entre outros.
- 2) A A. tem sede no Lugar da (...), freguesia de (...), concelho de (...), distrito de (...).
- 3) E estabelecimentos comerciais na Rua (...), freguesia de (...) e na Rua da (...), freguesia de (...), ambas no concelho de (...).
- 4) No giro comercial, a A., usa a designação comercial “(...)”.
- 5) A A. é uma sociedade implantada no mercado do comércio de artigos para repintura automóvel.
- 6) A A. exerce a sua atividade comercial, comercializando os produtos do seu comércio, em Portugal continental, nas áreas geográficas correspondentes aos distritos de Porto, Aveiro e Coimbra.
- 7) É nas áreas geográficas dos distritos do Porto, Aveiro e Coimbra que se situa o universo expectável da clientela da A. nelas sediado.
- 8) A R. é uma sociedade anónima, cujo objeto social consiste em:

- a) Importação, exportação e comércio, por grosso ou a retalho, designadamente para a indústria, agricultura ou para uso doméstico, de tintas, vernizes e produtos afins, acessórios de pintura, produtos fitofarmacêuticos, pesticidas, produtos e equipamentos de segurança, bem como na realização de toda a espécie de operações comerciais, incluindo atividade de agência, intermediação e representação comercial;
  - b) realização de toda a espécie de operações industriais referentes aos produtos e atividades acima mencionados bem como prestação de quaisquer serviços relacionados com a indústria e agricultura;
  - c) exploração de direitos de propriedade industrial, bem assim como na prestação de serviços conexos com esses direitos, no âmbito nacional e internacional;
  - d) prestação de serviços na área do marketing, estudos de mercado, mediação de vendas e gestão administrativa.
- 9) A R. é a representante e importador oficial, em e para Portugal, entre outras, das marcas registadas “CCC”, “CCC Pro”, “Centari”, “Percotop”, “Imron” e “HDC”, detidas pela BB.
- 10) Sob essas marcas, a R. explora a comercialização no mercado nacional de diversos produtos destinados ao sector da pintura automóvel, tais como betumes, aparelhos, resinas, vernizes, primários, diluentes, desengordurantes e corantes, entre outros.
- 11) Desde o início da sua atividade, em 2001, e até final do ano de 2014, que a A. adquiria ao importador nacional único/exclusivo, a sociedade DD - Tintas e Equipamentos de Pinturas, S.A., com sede na (...), os produtos da marca registada “EE”, destinados à repintura auto.
- 12) Os produtos da marca “EE”, não constituíam o maior volume de vendas da A..
- 13) Por decisão da A., o seu maior volume de vendas estava reservado para os produtos das marcas registadas “SS” e “LL” do seu principal fornecedor a AN.

- 14) À marca “EE” veio a suceder a marca registada “CCC”, da R..
- 15) A situação descrita em 11) a 13), verificou-se até final de 2014, altura em que o importador nacional exclusivo daquela marca, a sociedade DD, deixou de o ser.
- 16) Por iniciativa e mediante convite que lhe foi dirigido pela própria R., no início do ano de 2015, A. e R. iniciaram conversações e negociações no sentido de poder vir a ser estabelecida entre ambas uma relação comercial de concessão/distribuição comercial pela A. de produtos das marcas comercializadas pela R., designadamente da marca “CCC”, e das outras marcas da família, “CCC Pro”, “Centari”, “Percotop”, “Imron” e “HDC”.
- 17) No início do ano 2015, aquando da realização das primeiras reuniões de trabalho e de negociações preliminares, entre A. e R., com vista à conclusão do negócio entre ambas, a R. comunicou à A. a opção que havia tomado com o terminus da relação comercial com a sociedade DD - .... Equipamentos de Pinturas, S.A. no final de 2014, de criar uma rede nacional de distribuidores em Portugal, dos produtos da família da marca “CCC”, que assegurassem uma cobertura de todo o território nacional continental, de Norte a Sul do país, uns de cariz mais regional e outros de índole mais local.
- 18) Nesse contexto, a R. apresentou à A. as condições plasmadas na “Proposta de parceria”, junta aos com a PI como documento nº 13, cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.
- 19) Desde Janeiro de 2015, a R. passou a fornecer à A., que lhos adquiriu, para revenda, os produtos das suas marcas registadas “CCC”, “CCC Pro”, “Centari”, “Percotop”, “Imron” e “HDC”, destinados ao sector da pintura automóvel, como sejam betumes, aparelhos, resinas, vernizes, primários, diluentes, desengordurantes e corantes, entre outros.
- 20) Após diversas reuniões tidas entre ambas durante o 1º semestre de 2015, A. e R. vieram a formalizar a nova relação de parceria, em termos de distribuição comercial dos produtos da R. das marcas desta “CCC”, “CCC Pro”,

“Centari”, “Percotop”, “Imron” e “HDC”, com a outorga, em 13 de Julho de 2015, do escrito particular, subscrito por ambas, denominado “Acordo e Objectivos Comerciais CCC”, junto aos autos com a PI como doc. nº 14, cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

21) Ao longo das reuniões referidas em 16) e 17), foi abordado pelo representante da R. que o objetivo comercial máximo pretendido para a parceria comercial com a A. seria o de esta se tornar um distribuidor exclusivo de produtos da marca registada da R.. “CCC “.

22) Ainda durante a fase das negociações, o representante da R. manifestou verbalmente à A., que haveria interesse em que esta cessasse no imediato a relação comercial que tinha em curso com o seu outro fornecedor AN, e passasse desde logo a ter a R. como seu único parceiro e fornecedor exclusivo.

23) Mais se provou, que o legal representante da A., em resposta à intenção manifestada, nos termos referidos em 21) e 22), sempre transmitiu à R. estar fora de questão a A. tornar-se distribuidor exclusivo da R., informando que era intenção da A. manter e cumprir o contrato que tinha com a sociedade AN.

24) Os termos da relação comercial acordados entre A. e R. são os que constam do documento junto aos autos com a PI como doc. nº 14, cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

25) Dado o seu potencial, desde o início em 2015, a A. levou avante o negócio de parceria para o qual fora convidada pela R., passando a canalizar para este, parte da sua capacidade empresarial, força de trabalho e dos meios, humanos e materiais, de que dispunha.

26) Revendendo os produtos adquiridos à R., através de uma cadeia organizativa e comercial próprias, oficinas e estabelecimentos da indústria do sector da repintura automóvel, na área geográfica onde exerce a sua atividade comercial.

27) À A. incumbia promover e divulgar, os produtos da família da marca “CCC” da R. junto da sua carteira de clientes, oficinas e estabelecimentos da indústria

da especialidade da repintura auto e de novos e potenciais clientes a angariar.

28) Com exceção dos seus clientes da marca AN, a A passou a promover e a divulgar também os produtos da família da marca “CCC”, junto de outros potenciais clientes.

29) Mais se provou que a A., com conhecimento da R., decidiu não promover nem comercializar os produtos da marca “CCC”, junto dos seus clientes da marca AN.

30) No ano de 2015, o volume total das compras da A. à R. de produtos da família da marca “CCC” foi de € 109.826,00.

31) No 1º trimestre do ano de 2016 o volume total de compras da A. à R. dos mesmos produtos foi de € 36.221,00.

32) Verificou-se um aumento significativo, registado no 1º trimestre de 2016, face ao trimestre homólogo do ano anterior 2015, em que o volume total de compras da A. à R. dos referidos produtos foi de apenas € 2.603,86.

33) Durante a execução do contrato a R., admitiu a possibilidade da A. ter como subagente seu, dos produtos da marca “CCC”, outra empresa até aí pertencente à rede de distribuição da R..

34) Em 21 de Dezembro de 2015, a A. adquiriu, mais um veículo automóvel, o veículo comercial da marca “Peugeot”, modelo Partner, matrícula (...), pelo valor ilíquido sem IVA de € 11.879,68.

35) Em 8 de Janeiro de 2016, admitiu ao seu serviço, para desempenhar as funções de vendedor, JZ; e em 19 de Março de 2016, para desempenhar as funções de administrativo, PM, ambos por contratos individuais de trabalho, celebrados sem termo, com a remuneração base mensal ilíquida de € 530,00.

36) A A. fez questão de recrutar José Zacaria de Oliveira Brazão dado o seu “know how”, possuindo o mesmo larga experiência em produtos da marca “EE”, que antecedeu a marca “CCC”.

37) Durante o ano 2015, no sector dos “clientes-máquina”, a A. instalou o total de 10 equipamentos de repintura automóvel de produtos da marca “CCC” da R.,



sendo 9 em clientes seus e um nas suas próprias instalações.

38) Os clientes são: ARR, Lda.; OR - Reparações de Automóveis, Lda.; JL & Filhos, Lda.; MC - Reparações de Automóveis, Lda.; HH - Reparação e Comércio de Automóveis, Lda.; PSC, Lda.; GC- Reparações Auto, Lda.; CD - Comércio e Reparação de Automóveis, Lda. e AP2, Lda..

39) Em 2016, até início do mês de Março de 2016, a A. conseguiu instalar 5 equipamentos de repintura automóvel de produtos da marca “CCC”, em mais 5 clientes seus, a saber: (...)

40) A A. tinha perspectivas de crescimento e aplicação de equipamentos de repintura automóvel de produtos da marca “CCC” em novos clientes.

41) A importância dos “clientes-máquina”, advém da garantia de fidelização dos mesmos no consumo dos diversos produtos da marca, no caso “CCC”, e métodos de trabalho desta.

42) Os funcionários da R., acompanharam os comerciais da A. em visitas ao domicílio profissional de alguns dos clientes da A..

43) Em 22 de Janeiro de 2016, ocorreu o denominado “Encontro da Mealhada”, entre a R. e os seus parceiros comerciais.

44) Primeiramente no dia 18 de Março de 2016 e depois confirmado no dia 21 de Março de 2016, a A. foi totalmente colhida de surpresa com uma comunicação recebida de alguns dos seus clientes, segundo a qual a sociedade FF passava a ser, dali em diante, o importador e distribuidor único e exclusivo em Portugal da marca “CCC” da R. e marcas da família desta.

45) A A. não foi previamente informada pela R., ou sequer esta deixou de alguma forma transparecer, até essa data, qualquer alteração na relação comercial estabelecida entre ambas.

46) No dia 21 de Março de 2016, teve igualmente lugar uma grande operação, a nível nacional, de substituição de centenas de equipamentos de repintura da marca “MM” até aí comercializada pela sociedade FF, por equipamentos da marca “CCC” da R..

47) A operação de conversão de equipamentos, referida em 46), decorreu de modo que os próprios “clientes-máquina” da sociedade FF-Sociedade de Representações, S.A., que também eram clientes não-máquina da A., foram surpreendidos com essa substituição até então totalmente desconhecida para os próprios e para a A.

48) Entre 18 e 21 de Março de 2016, a A. obteve do responsável comercial da R., a confirmação de que a empresa FF-Sociedade de Representações, S.A. passava a ser desde essa altura o único importador e distribuidor da marca CCC em Portugal, e que, a A., por sua vez, deixava de ser distribuidor desses produtos.

49) A sociedade FF-Sociedade de Representações, S.A. e a rede de distribuidores desta, em particular as empresas localizadas na área geográfica de influência comercial da A., são concorrentes diretos entre si, existindo entre todas uma fortíssima concorrência comercial, recíproca, no exercício das suas atividades.

50) Até Março de 2016, a R. vinha, continuamente, incentivando a A. para que esta investisse tempo, trabalho e meios, humanos e materiais, na implementação da relação comercial existente entre ambas.

51) A R. decidiu, unilateralmente, pôr termo à relação comercial existente entre A. e R..

52) Em 22 de Março de 2016, a A. apresentou à R. a nota de encomenda nº 73, cuja cópia se mostra junta aos autos como doc. nº 16 junto com a PI e cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

53) A R. nunca chegou a fornecer à A. os produtos discriminados na nota de encomenda nº 73, apesar dos diversos pedidos e insistências da A..

54) A A. enviou à R. uma carta registada, com aviso de receção, datada de 12 de abril de 2016, com o teor constante no documento junto aos autos com a PI como doc. nº 25 cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

55) A R. rececionou a carta referida em 54).

56) A R. enviou à A. uma carta registada, com aviso de receção, datada de 12 de abril de 2016, com o teor constante no documento junto aos autos com a PI como doc. nº 26 cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

57) Não obstante a receção da carta referida em 54), a R. manteve a posição vertida na missiva referida em 56).

58) Datada de 27 de abril de 2016, a A. enviou à R. carta registada, com aviso de receção, que esta rececionou em 29 de abril de 2016, com o teor constante no documento junto aos autos com a PI como doc. nº 28 cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

59) Datada de 29 de abril de 2016, a A. enviou à R. nova carta registada, com aviso de receção, que esta rececionou em 2 de maio de 2016, com o teor constante no documento junto aos autos com a PI como doc. nº 29 cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

60) Tendo rececionado as cartas referidas em 58) e 59), a R. respondeu à A. através de carta registada, com aviso de receção, datada de 05 de maio de 2016, com o teor constante no documento junto aos autos com a PI como doc. nº 30 cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

61) À qual, a A. veio a responder através de carta registada com aviso de receção, recebida pela R. em 13 de maio de 2016, com o teor constante no documento junto aos autos com a PI como doc. nº 31 cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

62) Em Dezembro de 2015, e após um esforço de angariação e promoção, durante cerca de dois anos, a A. logrou conseguir para a sua carteira de clientes um novo cliente-máquina, a sociedade comercial AP2, Lda., sita em Matosinhos.

63) Até essa data, a AP2, Lda. era um cliente-máquina da marca “MM” da SP, subsidiária da sociedade FF.

64) Aquando da substituição, nesse cliente, do equipamento de repintura pelo da marca “CCC” contratado com a A., foi acordado entre A. e R. suportarem na proporção de metade, o custo resultante da retoma dos consumíveis da marca “MM” que aquele cliente tinha em stock na altura da substituição, que na altura ascenderia a € 2.266,39.

65) A R., atento o fim da relação comercial com a A., nunca chegou a suportar esse valor na proporção acordada.

66) Ainda no âmbito da angariação desse novo cliente AP2, Lda. a A. num gesto de cortesia comercial ofereceu a esta duas pistolas de pintura e um espalhador, e por acordo entre A. e R., esta ficava obrigada a pagar à A. o custo das mesmas, equivalente ao preço de custo para a A., o que ascendeu ao montante de € 600,00.

67) O que, todavia, nunca sucedeu, até hoje, razão pela qual atento o fim da relação comercial, deverá a R. pagar à A. o respetivo preço de € 600,00.

68) A pedido da R. a A. emprestou dois “binders”, com as ref<sup>as</sup>. wb 2040 e wb 2043 da marca “CCC Pro”, no valor de € 216,79, com a obrigação da R. devolver material equivalente.

69) O que, nunca sucedeu até hoje, fruto da relação existente, razão pela qual, atento o seu terminus, deverá a R. pagar à A. o respetivo preço de € 216,79.

70) No início de Março de 2016, a A. logrou conseguir colocar no seu cliente, sociedade ARC, Lda., sita em Pedroso, Vila Nova de Gaia, um equipamento de pintura da marca “CCC”.

71) Aquando da montagem, nesse cliente, do equipamento de repintura da marca “CCC” contratado com a A., do qual faz parte um sistema informático (CPU+monitor+teclado+rato), foi acordado entre A. e R., que esta suportava parte do custo desse mesmo equipamento informático, no valor de € 175,00.

72) Valor esse que a R. nunca pagou, razão pela qual está em dívida para com a A. do valor acordado de € 175,00.

73) Comprometeu-se, igualmente, a R. a suportar o pagamento de uma

lâmpada de leitura de cores aplicada pela A. no cliente desta GC, no valor de € 252,00.

74) E, uma outra, no cliente da A. AP2, no mesmo valor de € 252,00.

75) Valor esse que a R. nunca pagou à A., razão pela qual está em dívida para com a A. do valor acordado de € 504,00.

76) No âmbito da angariação de um outro novo cliente, a sociedade GC Reparações Auto, Lda., em outubro de 2015, a A. num gesto de cortesia comercial ofereceu a este um equipamento de infravermelhos, que se encontra encomendado pela A. ao fornecedor desde novembro de 2015 e ainda não fornecido, mas que acontecerá a todo o momento, no valor de € 2.915,00.

77) Por acordo entre A. e R., a R. deveria reembolsar a A., do valor do referido equipamento no montante de € 2.915,00.

78) A A. aplicou o total 15 sistemas informáticos (CPU+monitor+teclado+rato) em 15 equipamentos de repintura da marca “CCC” da R. que instalou em clientes seus e no seu próprio estabelecimento.

79) Os clientes são: ARR, Lda.; OR – Reparações de Automóveis, Lda.; JL & Filhos, Lda.; MC – Reparações de Automóveis, Lda.; HH – Reparação e Comércio de Automóveis, Lda.; PSC, Lda.; GC- Reparações Auto, Lda.; CD - Comércio e Reparação de Automóveis, Lda., AP2, Lda., (...) , Unipessoal, Lda.; (...), Lda.; (...), Lda.; (...), Lda. e ARC, Lda..

80) No âmbito da relação comercial entre A. e R. estava convencionado que o preço das pistolas de pintura que a A., por cortesia comercial, oferecesse aos clientes, eram depois faturados à R., pelo preço de custo/aquisição pela A., ou seja, sem a margem de lucro que a A. retira normalmente na comercialização desses produtos.

81) Igualmente, no âmbito da relação comercial entre A. e R. estava convencionado que o preço dos equipamentos de infravermelhos que a A., por cortesia comercial, oferecesse aos clientes deviam ser depois faturados à R. a preço de custo/aquisição, ou seja, sem a margem de lucro que a A.

normalmente teria dado esses equipamentos de infravermelhos tratarem-se de um produto do seu comércio.

82) Após o fim da relação comercial com a R., a A. manteve ao seu serviço os trabalhadores referidos em 35).

83) Após o fim da relação comercial com a R., a A. manteve igualmente na sua esfera jurídica e para seu serviço o veículo identificado em 34).

84) No âmbito relação comercial existente entre A. e R. e com o objetivo de estimular os canais de venda e a A. a atingir maiores volumes de compras à R. dos produtos da família da marca “CCC”, encontrava-se, contratualmente, acordado a atribuição pela R. à A. de um prémio, vulgo “rappel”, sob a forma de devolução de notas de crédito, estabelecido para quando a A. atingisse determinado nível de compras/ano.

85) O valor desse “rappel”, acordado entre A. e R., era de 8% a 10% sobre o valor do montante anual das compras que a R. fixasse como objetivo para o ano em causa, acordando as partes manter no ano de 2015, 10% de forma incondicional em relação ao objetivo de vendas referencial.

86) Em consequência da cessação da relação contratual entre A. e R., a A. deixou de trabalhar, totalmente, com os seguintes clientes seus, GC - Reparções Auto, Lda., sita em S. Pedro da Cova e AP2, Lda..

87) Esses clientes deixaram de comprar à A., tendo passado a comprar à R. após o termo do contrato entre esta e A..

88) A A. remeteu à R., carta registada com aviso de receção datada de 29 de Junho de 2016, recebida pela R. em 04 de Julho de 2016, com o teor constante no documento junto aos autos com a PI como doc. nº 41 cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

89) A A. é uma empresa reconhecida no mercado, nomeadamente, junto dos seus fornecedores e da sua clientela, como cumpridora das suas obrigações e por saber negociar bem juntos dos fornecedores, apresentando e comercializando por isso no mercado produtos de qualidade a preços muito

competitivos.

90) A A., com cerca de 15 anos de atividade, goza de prestígio no meio comercial em que se insere.

91) No âmbito da relação comercial estabelecida entre A. e R., estão incluídos, para além dos produtos referidos em 19), os equipamentos - misturadoras, prateleiras, balanças, software e outros utensílios - que possibilitam que as tintas sejam convenientemente preparadas para aplicação.

92) Tais equipamentos, com algumas exceções, são específicos da marca “CCC”.

93) Estes equipamentos dispõem de um preço de tabela e estão formalmente colocados à venda.

94) Conquanto estejam formalmente colocados à venda segundo um preço de tabela, o Grupo BB, a que a R. pertence, pratica um sistema de descontos e participações que promove a colocação de tais equipamentos junto de certos clientes com elevados descontos, ou mesmo com uma anulação total de custos, sendo a seleção desses clientes efetuada numa base casuística, atendendo, entre outros fatores, às vendas, estrutura e localização do cliente.

95) Este esquema de descontos e participações, tendo como destinatário o cliente final da R., consubstancia-se através dos distribuidores, como aconteceu no caso da A..

96) A colocação dos equipamentos referidos em 91) numa oficina tem um efeito de fidelização, posto que o conjunto funcional composto pelos mesmos se encontra especificamente vocacionado para a preparação das tintas da marca “CCC”.

97) Na prática, uma oficina que possua um conjunto de equipamentos de marca “CCC” não terá qualquer utilidade na aquisição de tintas para repintura automóvel de uma outra marca concorrente e vice-versa.

98) Ao cliente, que possui um conjunto de equipamentos “CCC”, e que, portanto, fica a ser um dos compradores de tintas “CCC” chama-se Cliente-

Máquina.

99) A expansão do negócio da R., ou de qualquer outra empresa concorrente passa pela conquista e preservação do máximo de clientes-máquina.

100) Os principais concorrentes da marca CCC são: as marcas SS e LL do grupo AN; PPG, NEXA-Autocolor, Max Meyer do grupo PPG; Glasurit e RM do grupo BASF; Debeer e Octoral do grupo VALSPAR; Lechler do fabricante com o mesmo nome, entre outras de menor expressão como MIPA, Roberlo e outras.

101) A marca CCC pertence ao grupo BB desde 1 de Fevereiro de 2013.

102) Os produtos então denominados EE Refinish, agora denominados CCC, já se encontravam introduzidos no mercado Português desde, pelo menos, 1991.

103) E desde há muito anos que aqui dispõem de clientela.

104) Entre 1991 e 2014 o esquema de distribuição dos produtos EE Refinish-CCC em Portugal consistia na existência de um importador único e distribuidor exclusivo a sociedade DD - Tintas e Equipamentos de Pintura, S.A..

105) Só a partir de 2015 a R. passou a importar os produtos da marca “CCC” para Portugal.

106) A sociedade DD, detendo o exclusivo da distribuição em Portugal dos produtos da marca “CCC”, relacionava-se com uma rede de entidades, nos quais se incluía a A..

107) Em finais de 2014, a DD decidiu começar a trabalhar com uma marca concorrente.

108) Aquando do início, em 2015, da relação comercial entre a R. e a A., a A. já trabalhava com clientes-máquina de produtos “CCC” que provinham dos esquemas de distribuição anteriores.

109) Tendo cessado o esquema de distribuição para Portugal através da DD, o Grupo BB colocou em prática um novo esquema no ano de 2015, o qual passava por distribuir diretamente os produtos “CCC” no nosso país, passando a vendê-los diretamente a uma rede sua de distribuidores não exclusivos.

110) Foi a implementação desse esquema que levou à celebração do acordo



comercial entre A. e R..

111) O modelo de relação que foi acordado com a A. foi o mesmo que foi proposto e acordado com um conjunto de outras empresas.

112) A A. e a R. negociaram o novo modelo de relação comercial entre Janeiro e 13 de Julho de 2015.

113) O objetivo de compras da A. à R. foi fixado em € 200.000,00 para o ano de 2015 e apenas para esse ano.

114) A A. concordou e aceitou o objetivo de compras fixado para o ano de 2015.

115) O objetivo de compras para o ano de 2016 seria negociado em novembro ou dezembro de 2015, porém, nenhum objetivo chegou a ser fixado para 2016.

116) Não foi igualmente estipulado qualquer desconto de rappel para períodos após 31 de dezembro de 2015.

117) Nos termos da proposta de parceria comercial junta aos autos como documento 13 com a PI, cabia à R. custear, sem encargos para a A., ou para os clientes desta, os equipamentos necessários à preparação das tintas dos clientes-máquina.

118) A R. possuía equipas próprias que atuavam junto dos clientes em várias vertentes do negócio: apoio comercial, apoio técnico, formação e o que demais fosse necessário para os conquistar e/ou manter satisfeitos.

119) Os clientes mantêm uma forte relação comercial e técnica com as ditas equipas, independentemente da entidade a quem adquirem os produtos.

120) Durante a parceria comercial entre A. e R., ocorreram várias visitas diretas dessas equipas da R. a clientes da A..

121) Durante o período em que vigorou a parceria com a R., a A. continuou a vender maioritariamente produtos do maior concorrente da R., a AN, possuidora das marcas “SS” e “LL”.

122) Conquanto trabalhasse com os produtos da R. nos termos do contrato referido em 24), a A. dedicava a maior parte dos seus meios técnicos e humanos e da sua energia empresarial a outros produtos, nos quais se incluíam

produtos concorrentes diretos dos da R..

123) O volume de vendas da A. dos produtos concorrentes diretos dos da R., era maior do que aquele que representava o negócio dos produtos da R..

124) As partes estiveram sempre cientes desta realidade do negócio da A..

125) Por volta do mês de janeiro 2016, a R. decidiu mudar novamente o seu esquema de distribuição para Portugal e voltar a adotar um esquema baseado num distribuidor exclusivo, a sociedade FF.

126) Nesse sentido iniciou negociações com a sociedade FF com vista a um possível acordo para esse efeito, acordando as partes a manutenção dessas negociações como confidenciais.

127) Tendo logrado chegar a um acordo com a sociedade FF, a R. tinha de pôr termo aos contratos celebrados com a rede de distribuição existente, na qual se incluía a A..

128) Os membros dessa rede, nomeadamente a A., poderiam manifestar a sua intenção de continuar a trabalhar o produto, e, se o fizessem, a R. envidaria todos os seus esforços negociais para tentar lograr obter da sociedade FF a sua aceitação à continuação, agora como seus subdistribuidores.

129) O contrato celebrado entre a R. e a sociedade FF implicou a necessidade de implementar uma transição entre esquemas de distribuição diferentes, quer entre a R. e a FF, quer entre a R. e a sua rede de distribuição, na qual se incluía a A..

130) Tendo a R. aceitado envidar os seus esforços negociais para que a FF viesse a aceitar absorver os membros da rede que manifestassem interesse no novo esquema de distribuição, ainda antes do envio da carta referida em 56), a R. efetuou abordagens a tais membros, incluindo a A., dando-lhes conta do que se passava e encetando conversações no âmbito supra referido.

131) Esta operação de informação a tais membros, incluindo a A. e outros agentes, nomeadamente, clientes finais, seguiu uma tramitação temporal que esteve associada às regras de confidencialidade que haviam sido estabelecidas

entre a R. e a FF.

132) Sendo o elemento temporal mais marcante desse processo a substituição de um total de cerca de 500 clientes-máquina na estrutura da FF referida em 46) e programada para essa data.

133) A substituição referida em 46) não ocorreu em qualquer cliente da A., mas sim em clientes da FF.

134) Pela sua dimensão, a substituição dos equipamentos, seria o momento em que o mercado ficaria a saber do acordo entre a R. e a FF, pelo que seria a partir da realização da mesma que a R. começaria a promover contactos com a sua rede dando conta do que estava em curso para os efeitos referidos em 130).

135) A operação supra referida foi montada pela R. e pela FF para ser confidencial, porém a R. foi no dia 18 de Março e no fim-de-semana que se iniciou no dia seguinte abordada por uma série de membros da sua rede de distribuição que haviam sabido da operação.

136) Perante a situação de facto criada pela antecipação da notícia, a R. acabou por confirmar logo nesses dias 18, 19 e 20 de março, a informação sobre o processo em curso destinado a substituir o esquema de distribuição e a colocá-lo sob a égide da FF.

137) A R. nesses dias acabou mesmo por tentar passar a informação à totalidade da rede existente, utilizando o contacto telefónico para o efeito, por ser o mais expedito.

138) A R. incluiu a A. nas entidades a quem procurou passar rapidamente esta informação.

139) Informada que já estava a rede, foram efetuadas várias visitas a vários agentes deste mercado dando conta do teor da operação de mudança de esquema de distribuição em curso, tendo sido, nomeadamente, feitas visitas a clientes CCC da A. que incluíram a presença de elementos da R. e da FF.

140) A informação transmitida pela R. à A., e a toda a rede, foi que a FF já havia

assinado com a R. um contrato de distribuição exclusivo, por via do qual, naturalmente, se alterava a rede de distribuição, mas sendo que iria haver um período de transição, em que a A. e a R. continuariam a executar o contrato em causa nos autos.

141) Esse contacto, ocorrido entre os dias 18 e 21 de março de 2016, tinha como efeito saber se a A. pretendia que a R. envidasse os seus esforços no sentido de a colocar como subdistribuidora da FF após a transição.

142) No decurso desse contacto a A., recusou de imediato a possibilidade de encetar qualquer negociação com a sociedade FF, mostrando desde logo para com a R. uma atitude litigiosa.

143) Até 13 de Julho de 2016, a R. garantia a execução do contrato celebrado com a A., podendo esta continuar a trabalhar com os seus clientes como vinha a fazendo e a comprar à R., a mercadoria para revender, mantendo-se todo o apoio e o que demais consta do contrato referido em 24).

144) A carta referida em 56) foi colocada no correio pela R. no dia 13 de abril de 2016 às 17H42M27S, e foi recebida pela A. no dia 14 de abril de 2016 às 13H00.

145) Uma carta de teor idêntico foi enviada a outros membros da rede.

146) A nota de encomenda referida em 52) foi enviada pela A. à R. no dia 22 de março de 2016.

147) A R. considerou o valor da nota de encomenda referida em 52) elevado, quando comparado com as demais notas de encomenda que haviam sido emitidas no decurso da relação contratual entre A. e R..

148) Em face do momento temporal em que a nota de encomenda foi enviada, do valor da mesma e da reação litigiosa manifestada pela A. após ter sido informada da alteração do esquema de distribuição da R., a R. esta entendeu que a nota de encomenda não era credível e ficou com receio de que a A. estivesse simplesmente a pretender ficar com mais de €40.000,00 de produto CCC que não pagaria, invocando pretensos direitos de compensação com supostos créditos indemnizatórios.

149) Quando a R. ainda cogitava sobre se satisfaria, ou não, a nota de encomenda nº 73, rececionou, em 14 de Abril de 2016, a carta referida em 54).

150) Com a receção dessa carta, entendeu a R. que satisfação da nota de encomenda nº 73 deixava de fazer qualquer sentido.

151) Com a receção da carta referida em 58), a R. entendeu que face ao seu teor já não teria de haver lugar à satisfação da nota de encomenda.

152) Após o envio da missiva referida em 58), a A. promoveu, em clientes seus que trabalhavam com produtos CCC, a substituição por produtos de outra marca que passou a comercializar, logrando obter essa substituição em alguns clientes.

153) A carta referida em 54) conquanto datada de 12 de Abril de 2016, só foi enviada no dia 13 de Abril de 2016, mais concretamente às 15H24M08S e foi recebida pela R. no dia 14 de Abril de 2016.

154) No âmbito do contrato celebrado com a A., a R. efetuou-lhe fornecimentos, cabendo à A. pagar à R. o respetivo preço.

155) A R. efetuou à A., que os aceitou, os fornecimentos correspondentes às seguintes faturas que emitiu: fatura nº 7467057651, datada de 27.01.2016, com data de vencimento 26.04.2016, no valor € 8.535,51; fatura nº 7467057652, datada de 27.01.2016, com data de vencimento 26.04.2016 e no valor € 771,53; fatura nº 7467058370, datada de 19.02.2016, com data de vencimento 19.05.2016, no valor € 12.854,35; fatura nº 7467058371, datada de 19.02.2016, com data de vencimento 19.05.2016, no valor € 7.168,74; fatura nº 7467059123, datada de 15.03.2016, com data de vencimento 13.06.2016, no valor € 12.413,01; fatura nº 7467059124, datada de 15.03.2016, com data de vencimento 13.06.2016, no valor € 477,66; fatura nº 7467059644, datada de 02.04.2016, com data de vencimento 01.07.2016, no valor € 87,64.

156) As faturas da R. à A. venciam-se a noventa dias, tendo ocorrido os seus vencimentos nas datas indicadas.

157) A A., comprometeu-se, nos termos das citadas compras e vendas, a

liquidar o respetivo preço até à sua data de vencimento, mas, até à presente data, não os liquidou, totalizando as faturas o valor de € 42.308,34.

158) Além dessas faturas, a R. é credora do montante de € 5.225,97, decorrente da nota de crédito nº NC2016A4/36 que a A. enviou à R..

159) Por sua vez, no âmbito dessas relações comerciais, ficou a A. credora da R. dos valores titulados pelos seguintes documentos: nota de bônus nº 7467057442, datada de 21.01.2016, com data de vencimento 20.04.2016, no valor € 3.711,29; nota de bônus nº 7467060112, datada de 18.04.2016, com data de vencimento 17.07.2016, no valor € 4.385,47; FT2015A1/7508, datada de 30.12.2015, com data de vencimento 29.01.2016, no valor € 430,58; FT2016A1/1106, datada de 25.03.2016, com data de vencimento 26.03.2016, no valor € 861,00; FT2016A1/1114, datada de 25.02.2016, com data de vencimento 25.03.2016, no valor € 1.992,97; FT2016A1/1117, datada de 25.02.2016, com data de vencimento 26.03.2016 e no valor € 1.572,95; FT2016A1/1117, datada de 01.03.2016, com data de vencimento 31.03.2016, no valor € 1.572,95; FT2016A1/1944, datada de 05.04.2016, com data de vencimento 05.05.2016, no valor € 23,74; FT2016A1/260, datada de 14.01.2016, com data de vencimento 13.02.2016, no valor € 94,96; FT2016A1/264, datada de 15.01.2016, com data de vencimento 14.02.2016, no valor € 720,78; no total de € 15.366,69.

160) Através de carta registada com aviso de receção, datada de 13 de Julho de 2016, a R. interpelou a A. ao pagamento da quantia de € 32.167,70, com o teor constante no documento junto aos autos com a contestação como doc. nº 13 cujo teor aqui se dá por integralmente reproduzido para todos os efeitos legais.

161) Apesar de instada para liquidar o valor acima referido, a A. não liquidou o mesmo.

162) A A. tem na sua posse um conjunto de materiais e equipamentos propriedade da R., no valor de € 21.050,46, identificados no documento junto aos autos com a contestação como doc. nº 13 cujo teor aqui se dá por

integralmente reproduzido para todos os efeitos legais, os quais deveriam ter sido restituídos à R. após o término da relação comercial entre R. e A.

163) Durante a execução do contrato entre A. e R., foi acertada a entrega gratuita de uma máquina de ler cores denominada “CCCVision Pro” ao cliente JL e Filhos, Lda.

164) Este equipamento tem o preço de tabela para distribuidor de € 4.185,36 (quatro mil cento e oitenta e cinco euros e trinta e seis cêntimos).

165) A R. entregou à A. o equipamento referido em 163), que esta efetivamente recebeu, para que o entregasse ao cliente JL e Filhos, Lda.

166) A A. não entregou o equipamento referido em 163) ao cliente JL e Filhos, Lda.

167) A A. deveria ter restituído à R., após o término da relação comercial entre R. e A., o equipamento referido em 163).

168) A A. mantém nas suas instalações os materiais e equipamentos referidos em 162) e 163).

## FUNDAMENTAÇÃO DE DIREITO

### Impugnação da decisão de facto

A Autora apresenta uma extensíssima impugnação da decisão de facto, na qual pede a reversão de setenta e cinco factos (alguns são conclusões, como se verá) de não provados para provados bem como a reversão de vinte e dois factos provados para não provados, totalizando noventa e sete pontos a apreciar, sendo que o número de factos dados como provados pelo tribunal a quo foi de 168.

Nas suas extensas alegações, a apelante ora faz alegações de direito ora impugna a decisão de facto, sem uma ordem rigorosa.

Sobretudo, a apelante extratou – longamente- partes de depoimentos e de declarações de parte do legal representante da autora sem que, contudo, tenha especificado quais os concretos meios de prova que- facto a facto ou, no mínimo, por grupos de matérias – justificam as alterações fácticas por si

peticionadas. Ou seja, a impugnação foi feita em bloco e de forma indiscriminada num universo de 97 factos..

Nos termos do Artigo 640º, nº 1, do Código de Processo Civil,

«Quando seja impugnada a decisão sobre a matéria de facto, deve o recorrente obrigatoriamente especificar, sob pena de rejeição:

- a) Os concretos pontos de facto que considera incorretamente julgados;
- b) Os concretos meios probatórios, constantes do processo ou de registo ou gravação nele realizada, que impunham decisão sobre os pontos da matéria de facto impugnados diversa da recorrida;
- c) A decisão que, no seu entender, deve ser proferida sobre as questões de facto impugnadas.”

No que toca à especificação dos meios probatórios, incumbe ainda ao recorrente «Quando os meios probatórios invocados tenham sido gravados, incumbe ao recorrente, sob pena de imediata rejeição do recurso na respetiva parte, indicar com exatidão as passagens da gravação em que se funda o seu recurso, sem prejuízo de poder proceder à transcrição dos excertos que considere relevantes” (Artigo 640º, nº 2, al. a) do Código de Processo Civil).

O recorrente não satisfaz o ónus impugnatório quando omite a especificação dos pontos de facto que reputa incorretamente julgados bem como a decisão a proferir sobre cada um deles, limitando-se a discorrer sobre o teor dos depoimentos prestados com afloramentos de resultados probatórios que entendem ter sido logrados na produção da prova.[3] O ónus imposto ao recorrente na al. b) do nº1 do Artigo 640º do Código de Processo Civil não se satisfaz com a simples afirmação de que a decisão devia ser diversa, antes exige que se afirme e especifique qual a resposta que havia de ser dada em concreto a cada um dos diversos pontos da matéria de facto controvertida e impugnados, pois só desta forma se coloca ao tribunal de recurso uma concreta e objetiva questão para apreciar.[4] De igual modo, não cumpre o ónus do Artigo 640º, nº1, o recorrente que faz uma transcrição integral dos depoimentos



que culmina com uma alegação genérica de erro na decisão da matéria de facto.[5]

O STJ vem entendendo que, na verificação do cumprimento dos ónus de impugnação previstos no citado artigo 640º, os aspetos de ordem formal devem ser modelados em função dos princípios da proporcionalidade e da razoabilidade.[6]

Mais concretamente, no Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 6.5.2020, Júlio Gomes, 103/16, foi afirmado que: «O cumprimento dos ónus previstos no artigo 640.º do CPC tem que ser apreciado no caso concreto, tendo em conta, designadamente, o número de factos impugnados e o número de meios de prova, mormente depoimentos, evitando-se formalismos excessivos.» Por sua vez, no Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 10.11.2020, Graça Amaral, 1389/15, foi entendido que «A natureza da exigência legal prevista na alínea b) do n.º1 do artigo 640.º do CPC (enquanto meio que dá suporte ao erro de julgamento da matéria de facto impugnada), que tem por finalidade impedir impugnações carecidas de fundamento probatório objetivo, impõe uma indicação precisa dos meios de prova que deveriam levar à pretensa modificação dos factos concretamente impugnados, pelo que não se compadece com a enunciação de vários elementos probatórios em termos de reescrutínio indiscriminado e global da factualidade subjacente à causa.»

Tendo presente este quadro legal e a jurisprudência do STJ, temos dúvidas sobre a suficiência do cumprimento do ónus decorrente do Artigo 640º, nº1, al. b), por parte da apelante, atento o modo pouco cuidado e preciso como foi feita a impugnação. Todavia, na dúvida, entendemos que deverá ser apreciado o recurso neste segmento, prevenindo entendimento permissivo do próprio STJ e para abreviar a conclusão do litígio.

Posto isto, procederemos à análise da impugnação da decisão de facto, aglutinando os factos por matérias para maior facilidade e linearidade de apreciação, cuidado que a apelante não adotou.

Termos do contrato, prazo e exclusividade.

Pretende a apelante que os seguintes factos tido como não provados sejam revertidos em factos provados:

- Não se provou que aquando da realização das primeiras reuniões de trabalho e de negociações preliminares, entre A. e R., a R. fez questão de deixar bem vincada à A. a opção que havia tomado com o término da relação comercial com a sociedade DD - Tintas e Equipamentos de Pinturas, S.A. no final de 2014, de não querer mais o mesmo tipo de formato comercial, caracterizado pela existência de um único representante/distribuidor exclusivo nacional das suas marcas e produtos, no qual assentara a sua relação comercial com a DD até final de 2014, para os seus negócios em Portugal.
- Não se provou que a A. perspetivasse ou pretendesse tornar-se distribuidor exclusivo de produtos da marca registada da R., “CCC”, no ano em que terminava o termo do prazo do contrato de concessão comercial que a A. tem vigente com o seu principal fornecedor de produtos de repintura automóvel, AN, titular, entre outras, das marcas registadas “SS” e “LL”.
- Não se provou que a R., quer na fase da negociação quer na celebração do contrato, transmitiu verbalmente à A. que a relação comercial entre A. e R. era uma relação que se estabelecia pelo menos em termos do médio prazo e perduraria numa 1ª fase, em regime de não exclusividade, até o ano de 2020 (4-06-2020), ano esse em que, pelo decurso do prazo acordado de 5 anos, ocorreria a cessação da relação comercial que a A. mantinha com o seu outro fornecedor AN, que era à altura o seu principal fornecedor.
- Não se provou que a transmitiu verbalmente à A. que, após o término da relação que a A. tinha vigente com aquele seu outro fornecedor, em 4-06-2020, as partes estabeleceriam um acordo de fornecimento em regime de exclusividade entre A. e R. na área dos distritos do porto a sul do Rio Douro, concretamente, Aveiro e de Coimbra a Norte do rio Mondego.
- Nada se provou quanto ao facto da R., durante a execução da relação

comercial encetada e no decurso da mesma, no relacionamento comercial que mantinha com a A., ter mantido inalterado o carácter duradouro e estável nos contactos e comunicações que as partes regularmente faziam e mantinham entre si, A. e R.

- Não se provou que a A. não acedeu ao referido em 22), pelos riscos que representava tomar uma tal decisão com efeitos no imediato, incluindo as consequências contratuais indemnizatórias que lhe acarretava uma tal opção e por entender que os contratos são para cumprir e por isso para levar até ao fim.

- Não se provou que tivesse ficado assente entre A. e R. que a relação comercial que se estabelecia entre A. e R. era uma relação que, numa 1a fase, se estabelecia em termos do médio prazo e perduraria, em regime de não exclusividade, até o ano de 2020, ano em que por ocorrer a cessação da relação comercial entre a A. e o seu outro fornecedor AN pelo decurso do prazo acordado nesta de 5 anos,

- Não se provou que A. e R. acordaram que, numa 2a fase, após o término da relação que a A. tinha vigente com o seu outro fornecedor AN, em 2020, entre A. e R. vigoraria um acordo de fornecimento em regime de exclusividade entre A. e R.

- Não se provou que A. e R. acordaram que em 2020, mediante renegociação das condições contratuais vigentes entre A. e R., também se perspectivava a substituição total dos equipamentos de repintura automóvel da AN que a A. mantém instalados nas oficinas dos seus clientes, pelos equipamentos de repintura equivalentes fornecidos pela R., para aplicação de produtos consumíveis das marcas registadas desta em particular da linha “CCC”.

- Nada provou quanto ao carácter duradouro e estável da relação comercial entre A. e R.

- Nada se provou quanto à razão pela qual nunca foi contratualmente estabelecido um limite temporal para a relação comercial entre A. e R.

- Não se provou que foi sempre assumida pela A., sob incentivo da R., a

progressiva exclusividade, ao longo do tempo, da comercialização pela A. dos produtos da marca “CCC” da R.

- Não se provou que a mensagem transmitida pela R. à A., nos encontros/reuniões promovidos pela R., foi no sentido de uma progressiva exclusividade, ao longo do tempo, da comercialização pela A. dos produtos da marca “CCC” da R.

- Nada se provou no sentido de ser certo que, pelo menos, até 2020, a relação comercial entre a Autora a Ré era para manter;

- Não se provou que fosse intenção da Autora tornar-se, progressivamente, distribuidor exclusivo da Ré.

O tribunal a quo fundamentou a decisão de facto quanto a estes aspetos (termos do contrato, duração e exclusividade) nestes termos:

«No julgamento da matéria de facto atendeu o Tribunal desde logo aos factos aceites pelas partes, procedendo relativamente à matéria de facto controvertido à análise crítica de toda a prova produzida, pericial, documental, declarações de parte e testemunhal, atendendo aos temas de prova enunciados e por referência aos factos essenciais e instrumentais para julgamento do mérito da causa.

Desde logo, no que respeita aos termos do contrato celebrado entre A. e R., da prova carreada para os autos resultou provado tão só o que consta de 24) dos factos provados.

Com efeito, produzida toda a prova da mesma não resultou, como alegado pela A., que o contrato tivesse uma natureza de exclusividade, nem que visasse a mesma, nada se tendo igualmente provado quanto à fixação de um prazo para a duração do mesmo.

No que à questão da exclusividade respeita, a mesma resultou desde logo não provada pelas declarações de parte prestadas pelo legal representante da A., o qual afirmou perentoriamente ter transmitido à R. “estar fora de questão que a A. fosse distribuidor exclusivo da R.”. Mais dizendo que a A. tem um contrato

com a sociedade AN, cujo prazo termina em 2021, contrato esse que desde sempre referiu à R. que a A. iria cumprir. Das demais declarações prestadas pelo mandatário da A. em sede de audiência de julgamento, resulta ainda que o contrato a que o legal representante da A. aludiu nas suas declarações, firmado com a sociedade AN, foi celebrado entre esta sociedade e a A. em Junho de 2015, pelo prazo 5 anos. Do teor das declarações prestadas pelo legal representante da A., vertidas em assentada, e do esclarecimento prestado pelo seu mandatário, resulta que a A., para além de declarar à R. estar fora de questão a exclusividade pretendida por esta, renovou, enquanto negociava com a R., o contrato que tinha com o seu principal fornecedor a AN.

Em face do comportamento contratual e comercial adotado pela A., conhecido pela R., não colhe a tese trazida a juízo da progressiva exclusividade do contrato celebrado entre A. e R.. Ao contrário do alegado pela A., a R. sim pretendia uma relação de exclusividade com a A., ou seja, pretendia que a A. distribuísse apenas os produtos da marca CCC e não os de marcas concorrentes com esta, nomeadamente, os comercializados pela sociedade AN. Exclusividade essa que foi perentória e expressamente afastada pela A., afirmando o seu legal representante em audiência de julgamento que nunca deixaria de cumprir o contrato que tinha com o seu principal fornecedor a AN.

Perante a evidência desta prova, de natureza confessória, o Tribunal julgou não provados todos os factos relacionados com a alegada exclusividade ou progressiva exclusividade do contrato, dada a confissão da A., através do seu legal representante, de ter expressamente recusado essa exclusividade, quer no momento da celebração do contrato, quer durante todo o período pelo qual o mesmo perduraria.

Quanto à questão do prazo contratual, confessou igualmente o legal representante da A. não ter sido fixado qualquer prazo no contrato firmado com a R., dizendo mesmo que se provavelmente lá estivesse um prazo de 5 anos, não assinaria o contrato.

Esta confissão levou a que o Tribunal julgasse não provada toda a matéria alegada pela A., quanto à existência de um prazo mínimo de 5 anos para a duração do contrato entre A. e R., ou à garantia da R. de que o contrato perduraria pelo menos por 5 anos.

A circunstância da A. ter eventualmente perspectivado que o contrato perduraria por 5 anos ou que tivesse expectativa de que o mesmo perdurasse por tal período de tempo, não é o bastante para julgar provado que as partes firmaram um prazo para duração do contrato. Tal como não o é a circunstância da R. ter aventado em sede de negociações pré-contratuais que o negócio teria uma rentabilidade estimada para 5 anos, quando posteriormente as partes confessadamente não fixaram um prazo no momento em que firmaram o contrato.

Acresce que a circunstância de entre a A. e os seus clientes-máquina ser fixado um prazo contratual, não tem influência direta no contrato firmado entre A. e R., uma vez que, tal como se provou e resulta do contrato, o investimento feito nestes clientes pela R., que suporta o custo das máquinas, implica a estipulação de um prazo. Situação que já não sucede na relação entre a A. e a R., uma vez que o investimento entre ambas, provou-se ter sido nulo, ou mesmo inexistente.

Da prova produzida quanto à alegada exclusividade e prazo, por declarações de parte do legal representante da A., concluiu o Tribunal, desde logo, que não foi estabelecida entre A. e R. uma relação de exclusividade, nem imediata, nem progressiva, nem qualquer prazo para a vigência do contrato. Mais resultou da mesma prova, não ter existido qualquer alteração ao contrato celebrado entre A. e R. posterior ao escrito datado de 13 de Julho de 2013. Nenhuma outra prova tendo sido produzida nesse sentido.

Quanto aos termos do contrato, resulta igualmente das declarações do legal representante da A., que os termos são os que constam do documento firmado pelas partes, o qual naturalmente se reporta à proposta comercial inicialmente

apresentada e que as partes discutiram durante cerca de 7 meses, não existindo outras cláusulas contratuais para além destas.»

A convicção expressa e assumida pelo tribunal a quo não merece reparo.

Com efeito, o legal representante da autora prestou declarações de parte no âmbito das quais confessou o seguinte, que foi objeto de assentada a fls. 680 v.- 681:

«Pelo legal representante da Autora foi dito que não foi fixado qualquer prazo no contrato celebrado entre a Autora e a Ré tendo expressamente o legal representante da Autora dito “provavelmente se estivesse lá um prazo eu nunca aceitaria, por exemplo de 5 anos.” Mais refegiu não ter combinando com a Ré nem se ter comprometido a deixar o contrato que a Autora tem com a sociedade AN findo o mesmo o que ocorrerá em 2021, tendo esclarecido que a Ré pretendia a exclusividade algo que a Autora expressamente recusou, utilizando a seguinte expressão” a BBr queria que nós fossemos exclusivos deles e eu disse-lhes que isso está fora de questão”. / Mais esclareceu que a sua intenção contratual seria sempre de manter um contrato de longo prazo com a Ré.»

Estas declarações têm valor confessório com força plena, nos termos do Artigo 358º, nº1, do Código Civil.

De facto, o legal representante da Autora frisou nas duas declarações que tinha outra marca principal (AN), estando “fora de questão” que a Autora abandonasse tal marca para trabalhar em exclusivo a marca CCC. Quanto ao prazo, o mesmo foi perentório no sentido de que não foi estabelecido nenhum prazo, precisando que nunca aceitaria um contrato de 5 anos, entendendo que a parceria teria de durar muitos anos para ser rentável. O que ressalta destas declarações é a negação da aposição de um prazo ao contrato, sendo que a convicção expressa pelo mesmo quanto à necessidade do contrato durar muitos anos (mesmo além da vigência do contrato da autora com a AN) não foi objeto de consenso contratual, verbal ou escrito. Na própria expressão isso só foi

“falado”. O legal representante da Autora também foi bastante taxativo quando à recusa de trabalhar em exclusividade com a marca CCC, apesar de afirmar que a mesma é “a Ferrari das tintas” para automóveis.

A testemunha MS (trabalhou para a Ré entre 2003 e maio de 2015, sendo responsável pelo desenvolvimento da marca CCC em Portugal na parte final) explicou que a DD foi importador único da marca CCC durante 30 anos, tendo decidido, em 2014, passar a trabalhar com a marca concorrente PPG Nexa. Em 2014, o volume de negócios da marca CCC foi de cerca de 3,5 M€. Neste contexto, a Ré decidiu estabelecer uma rede com alguns distribuidores a nível nacional, tendo a testemunha protagonizada negociações com a Autora para tal efeito. A Ré pretendia que a Autora tivesse mais foco na marca CCC mas a autora não quis quebrar o compromisso que tinha com a marca AN. Não foi definido prazo no contrato com a autora, sendo que o normal nestas circunstâncias é estabelecer um prazo de 5 anos.

Nestes termos e tendo inteira pertinência também o que foi explanado pelo tribunal a quo, improcede a impugnação da matéria de facto neste segmento.

Investimentos feitos pela Autora e contratação de trabalhadores

A Autora pretende que os seguintes factos não provados sejam revertidos para provados:

- Não se provou que o veículo automóvel referido em 34) e os trabalhadores identificados em 35) tivessem sido contratados pela A. exclusivamente em consequência do contrato celebrado com a R.
- Não se provou que um dos trabalhadores contratados pela A., o foi já tendo em vista as fortes possibilidades deste poder vir, no futuro, a exercer em exclusivo funções de assistência técnica da marca “CCC”, dada a sua experiência nesta gama de produtos.
- Não se provou que, tendo em vista a atração de clientela para os produtos da família da marca “CCC”, a A. passou a dar especial relevo e enfoque dentro da sua estrutura organizativa à divulgação, promoção e venda dos produtos da



família da marca “CCC” desde início de 2015 junto da sua carteira de clientes, e de novos clientes, em detrimento dos produtos das demais marcas de outros fornecedores, que a A. também representa.

- Não se provou que a A. passou também a fazer, desde 2015, um esforço sério, empenhado e permanente, ao nível da prospeção e subsequente aplicação dos equipamentos de repintura “CCC” da R. quer junto dos clientes que já faziam parte da carteira de clientes da A., quer ainda junto de novos clientes, que a A. passou a angariar e fidelizar aos produtos da gama “CCC” da R, ao nível das oficinas da especialidade.

- Não se provou que a Autora tivesse fundadas perspectiva de crescimento e aplicação de equipamentos de repintura automóvel de produtos da marca “Cormax” em clientes que já faziam parte da sua carteira.

- Nada se provou no sentido da Autora ter efetivamente retomado do cliente AP2, Lda, o stock referido em 64), nem de ter efetivamente reembolsado o mesmo pelo respetivo valor.

- Não se provou que a Autora tivesse angariado, em março de 2016, para a sua carteira de clientes, de novo, o cliente a sociedade AC, Lda., sita em Pedroso, Vila Nova de Gaia.

- Não se provou que com o fim da parceria comercial com a Ré, a Autora tivesse tido um prejuízo patrimonial consubstanciado no diferencial do preço que, à sua parte, suportou nos 15 sistemas informáticos aplicados referidos em 78, no tal de € 1.397,50.

- Não se provou que face à cessação da relação comercial com a R., se colocou-se à A. a questão da manutenção dos postos de trabalho dos trabalhadores referidos em 35).

- Não se provou que a contratação dos trabalhadores referidos em 35) teve como causa a relação comercial encetada com a R..

- Nada se provou quanto aos concretos motivos pelos quais a A. manteve ao seu serviço, após a cessação da relação comercial com a R., os trabalhadores

referidos em 35).

O tribunal a quo fundamentou a decisão de facto nestes segmentos nestes termos:

«Relativamente ao tema da prova investimentos feitos pela A. na sequência do contrato celebrado com a R. e em cumprimento do mesmo, desde logo não logrou a A. provar que dos termos do contrato celebrado com a R. e firmado entre as partes em 13 de Julho de 2015, resultasse para a A. a obrigação de realizar quaisquer investimentos. A obrigação da A. era tão só a de aquisição de mercadorias no valor mínimo definido entre as partes, constante da proposta comercial apresentada pela R. em 23 de Janeiro de 2015, e que faz parte integrante do contrato. Para além do valor mínimo de compras e das condições comerciais (desconto, rappel, condições de pagamento e crédito), o contrato de parceria previa a prestação de apoios da R. à A. e não obrigações de investimento por parte desta.

Assim, em face do contrato o Tribunal julga não provado que a A. tivesse realizado investimentos em cumprimento do mesmo.

Acresce que a A., para além dos factos aceites pela R. quanto a equipamentos colocados em clientes, não logrou ter feito qualquer investimento na sequência do contrato celebrado com a R., nem qual o valor do mesmo.

A este respeito, efetivamente, para além do legal representante da A., as testemunhas PF e JL Teixeira referiram-se a um investimento feito pela A. nas oficinas da testemunha JL Teixeira. Porém, a testemunha JL Teixeira referiu igualmente ser cliente da A. desde 2001 (esclarecendo ter sido a própria testemunha o sócio fundador da ora A.) e ser “fã” dos produtos que atualmente têm a denominação comercial “CCC” há 28 anos, afirmando ser cliente da marca, independentemente de quem seja o fornecedor. Mais disse que já comprava à A., antes de 2015, produtos da marca CCC, que esta comercializava, não conseguindo por isso precisar em que data foi feito o investimento pela A., embora admitisse que tivesse ocorrido no ano de 2015.

Esclareceu que, a partir do momento em que a A. deixou de comercializar os produtos “CCC”, a responsabilidade que esta tinha para com a oficina da testemunha resultante dos investimentos feitos, foi assumida pela sociedade FF, mantendo-se entre a JL & Filhos, Lda. e a FF, o contrato firmado entre aquela e a A.. Mais disse que apesar de ter celebrado um contrato com a A., pelo prazo de 5 anos, nos termos do qual a JL e Filhos, Lda. estava obrigada a adquirir apenas produtos à A., com conhecimento da A. também comprava produtos a outros fornecedores.

Deste depoimento, não resultou provado que o investimento feito pela A. nas oficinas JL & Filhos, Lda. tivesse sido realizado na sequência do contrato celebrado com a R., tendo o Tribunal já concluído que não foi em cumprimento do mesmo. O investimento, tal como descrito pela testemunha resultou das relações comerciais mantidas desde 2001, entre as duas sociedades, sendo que, tal como referiu a testemunha, as oficinas de que é proprietária consumiam produtos da marca “CCC” ou das que esta veio a suceder há mais de 25 anos, nenhuma prova tendo sido feita pela A., nomeadamente, documental, no sentido do contrato e o investimento, serem uma sequência da parceria comercial com a R..

Nenhuma outra testemunha ou documentos demonstram a realização de investimentos feitos pela A. em clientes na sequência do contrato celebrado com a R..

Não resultou igualmente provado que o veículo adquirido pela A. ou os trabalhadores contratados o tivessem sido em cumprimento do contrato celebrado com a R., ou por exigência da mesma. A esse respeito apenas logrou a A. provar que no final de 2015, início de 2016, adquiriu um veículo e contratou dois colaboradores, um deles com conhecimentos técnicos no que respeita aos produtos da marca “CCC”, afirmando o legal representante da A. ter sido sua a decisão de “ter uma pessoa formada em “CCC”. Mais se provou que findo o contrato com a R., os trabalhadores mantiveram-se ao serviço da A. e o veículo

na sua propriedade, não se provando os concretos motivos porque tal decisão foi tomada.»

Novamente, a convicção expressa pelo tribunal a quo é de manter com duas ressalvas. O que resulta provado é o que consta dos factos provados 25, 27 a 29, 34 a 39, 50, 66, 71, 72, 76 a 83, 108, 121 e 159.

Com efeito, além do que foi expresso pelo tribunal a quo, a Autora instalou uma máquina na JL Teixeira mas custeada pela Ré (declarações de parte), sendo o custo do computador repartido entre Autora e Ré na proporção de metade (declarações de parte, MS). As máquinas instaladas nos clientes CCC e corantes eram pagas pela Ré (declarações de parte, PO, PF, MS). O legal representante da Autora afirmou que, em novembro/dezembro de 2015, contratou um técnico que conhecia a marca CCC e uma pessoa para logística, sendo que, no fim do contrato, ficou com os mesmos, passando o técnico a exercer as funções de comercial. Comprou a viatura para ser utilizada pelo técnico. Mais esclareceu o legal representante da autora que, findado o contrato com a Ré, começou a trabalhar com marca MM da PPG (confirmado por PF). As vendas da autora não decaíram em 2016 a 2018, apresentando um crescimento de 13,37%, 5,48% e 7,38% ( volume de negócios de € 1.153.065,03, € 1.216.303,75 e € 1.306.082,30 respetivamente), conforme resulta do relatório pericial a fls 633 v.. O próprio legal representante da autora afirmou que, após a cessação do contrato dos autos, o “volume do negócio até subiu.” O aumento do volume de negócio, por si só, é idóneo a justificar a continuidade dos trabalhadores contratados pela autora bem como a manutenção da nova viatura. A autora fazia pontuais ofertas aos clientes de pistolas, sendo que estas ofertas eram custeadas a metade entre autora e ré (PF, diretor financeiro da autora desde 2010; MS). Por outro lado, a autora já vendia anteriormente produtos marca CCC, o qual é tido como sendo muito bom (declarações de parte, PP).

Assim, atendendo ao que foi corretamente explanado pelo tribunal a quo e reforçado pela análise supra, inexistem razões para alterar a decisão de facto

no sentido peticionado com as ressalvas seguintes.

Resulta dos depoimentos de PF (diretor financeiro da autora) e de PP (vendedor da autora que tinha o cliente AP2, Lda.) que o stock Mas Maier foi efetivamente retomado pela autora, tendo a autora emitido uma nota de crédito a favor de tal sociedade.

Por outro lado, resulta das declarações de parte e do depoimento de PF (diretor financeiro da autora) que as partes acordaram que a ré comparticiparia com € 175 por cada sistema informático aplicado pela autora nos equipamentos de repintura da marca CCC, sendo que estes depoimentos estão corroborados pela ata da reunião das partes de 13.7.2015, nos termos da qual: «Computadores e comparticipação: Mantemos a comparticipação de 175 € por cada computador colocado nos clientes» ( fls. 269).

Assim sendo, aditam-se os factos provados :

64-A - A autora retomou efetivamente do cliente AP2, Lda., o stock referido em 64, tendo emitido uma nota de crédito pelo respetivo valor.

78-A - As partes acordaram que a Ré comparticiparia com € 175 por cada sistema informático que a autora colocasse em equipamentos dos seus clientes de repintura da marca CCC.

Publicitação dos produtos CCC pela autora.

A apelante pretende que os seguintes factos não provados sejam revertidos para provados:

- Nada se provou quanto às iniciativas de marketing e publicidade de produtos da família da marca “CCC”, previstas realizar pela A., a expensas suas, junto de alguns dos seus melhores clientes, inclusive com cobertura publicitária e jornalística.

- Não se provou que tenha sido da iniciativa da A. a realização de um evento publicitário, em conjunto com a R., junto do seu cliente JL & Filhos, Lda., que consistia no lançamento a nível nacional de um novo produto da gama “CCC”.

- Não se provou que a A. tinha, por sua iniciativa, em fase de conclusão a

aplicação de diversos tipos de publicidade, alusiva à marca “CCC” da R., nas instalações do seu cliente JL & Filhos, Lda.

- Não se provou que a A., por sua iniciativa, tinha prevista a colocação de publicidade alusiva à marca “CCC” da R. na sua frota de 8 veículos automóveis comerciais.

- Não se provou que a A. tinha previsto promover e divulgar as marcas da família “CCC” da R, através de publicidade alusiva periódica nos meios de comunicação social, nomeadamente rádio e revistas da especialidade.

- Não se provou que a A. tinha ainda prevista a promoção dos produtos da família da marca “CCC” da R. através da organização de showrooms e exposições.

Nada se provou quanto à publicidade dos produtos da R., a expensas da A. e/ou por iniciativa desta.

O tribunal a quo pronunciou-se sobre tal matéria nestes termos:

«Nada logrou igualmente a A. provar quanto ao tema de prova, publicitação feita pela A. dos produtos comercializados pela R..

Da prova documental junta, não resulta que a A. tivesse suportado qualquer custo com os projetos de publicidade que teria para o seu veículo, nem em que medida o mesmo se poderia concretizar. Quanto à publicitação em clientes, ficou igualmente por provar que a mesma fosse um encargo assumido pela A., dado que do documento junto pela A. sob o nº 18, pag. 28 e 29 - email datado de 12 de Outubro de 2015 - resulta a existência de comunicações a esse respeito diretamente entre o colaborador da R., SR, e a sociedade JL & Filhos, Lda. e entre o departamento de marketing da R. e o colaborador SR e não diretamente entre A. e R., ou entre a A. e o seu cliente. É certo que os emails são enviados com conhecimento da A., porém repita-se daí não resulta provado qualquer investimento da A. em publicidade da R..

Para além deste documento, nenhuma outra prova foi produzida, documental, testemunhal ou pericial da qual resultassem provados os alegados

investimentos em publicidade dos produtos da R., por parte da A..»

Mais uma vez, a análise do tribunal a quo está correta. Das muitas testemunhas inquiridas – e longamente- pela autora nenhuma concretizou um investimento desta índole, mal se compreendendo que a autora faça esta impugnação. Acresce que a autora já vendia a marca CCC desde 2001 (declarações de parte), sendo que as vendas de 2014 foram de € 187.000. No mesmo ano de 2014, as vendas da marca principal (AN) da Autora foram na ordem de € 320.000. Ou seja, não havia sequer o efeito novidade para efeitos de publicitação.

Angariação de clientela pela autora e objetivos de venda.

Pretende a autora que os seguintes factos não provados sejam revertidos para provados:

- Não se provou que as partes perspetivaram concretizar o objetivo comercial referido em 21 em 2020;
- Não se provou que a Autora tenha literalmente aberto à Ré as portas da sua clientela, nem que o tenha feito relativamente a vários dos seus melhores clientes.
- Não se provou que para o ano de 2016, a R. estabeleceu como objetivo o montante de anual de € 400.000 em compras por parte da A.
- Nada se provou, no sentido de ser previsível que a A. atingiria, no final do ano 2016, com segurança, o valor de € 400.000,00, em compras à R.,
- Nem que tal decorreria por efeito da substituição da aquisição e venda pela A. das marcas/produtos dos seus outros fornecedores, pelos da R.
- Nada se provou no sentido de que, no final de 2016, a A. teria direito a haver da R. um “rappel” total de, pelo menos, € 40.356,00.
- Nada se provou no sentido de ser expeável e fundada, por parte da A., a superação do valor de compras à R. de 400.000,00 €/ano.
- Nada se provou no sentido de ser expectável que a R. anualmente viesse a fixar à A. níveis mais elevados de volume de compras anuais para efeitos de

atribuição de “rappel”;

- Não se provou que o grau de alavancagem das vendas em produtos da família da marca “CCC” da R., inculido pela A., tivesse levado a mesma a atingir ou a superar os objetivos acordados com a R..

- Nada se provou quanto ao expectável ritmo e nível de crescimento do negócio entre A. e R., nem quanto ao número de “clientes-máquina” novos que fosse expectável a mesma angariar em cada ano.

- Nada se provou no sentido de ser expectável que a viesse a ter direito a haver da R. um “rappel” de, pelo menos, 46.656,07 € no ano de 2017; nem de, pelo menos, 53.821,91 € no ano de 2018; nem de, pelo menos, 60.677,95 € no ano de 2019; nem de, pelo menos, 68.110,62 € no ano de 2020.

- Não se provou que fosse expectável que a R. viesse a ter um lucro líquido resultante da comercialização dos produtos da marca “CCC” da R. revendidos junto dos seus clientes, de, pelo menos 225.600,00 €, no ano 2016; nem de 271.939,50€ no ano de 2017; nem de 325.105,20€ no ano de 2018; nem de 375.459,41€no ano de 2019; nem de 430.245,75€no ano de 2020.

- Nada se provo quanto à percentagem da margem de lucro da autora, nem que a mesma fosse de 35%, sobre a média do volume das vendas dos produtos da Ré.

Nestes segmentos, o tribunal a quo fundamentou a decisão nestes termos:

«Alegou igualmente a A. ter angariado clientela em decorrência do contrato celebrado com a R..

Porém, para além desta alegação genérica, a A. apenas logrou provar ter angariado um novo cliente no âmbito do contrato celebrado com a R., a sociedade AP2, Lda.; quanto à sociedade AC, Lda., foi expressamente referido pela testemunha PO, funcionário da A. que a mesma já era à data do contrato com a R. cliente da A..

No mais, apenas resultou provado, que a A. colocou máquinas da marca “CCC” em clientes que já eram seus e nos quais logrou instalar máquinas na sequência



do contrato celebrado com a R.. Porém, não logrou sequer provar a A. qual o grau de investimento seu, em termos de aliciamento desses seus clientes, em número de 9, para a marca “CCC” uma vez que, nomeadamente, o cliente JL & Filhos, Lda. já era cliente da marca.

Também quanto a esta questão fulcral, atenta a forma como a A. configurou a relação material controvertida, não logrou provar os factos que alegou. Isto não obstante as insistências feitas pelo Tribunal para apurar qual o universo expectável de clientela da A., de produtos da marca “CCC”, e/ou de produtos equivalentes a estes e qual o número de clientes efetivamente angariados, sendo o documento junto com o articulado de aperfeiçoamento, insuficiente para, por si só, julgar provado universo de clientela da A., desacompanhado de outra prova, atendendo desde logo a que o mesmo foi impugnado pela R..

Relativamente às obrigações contratuais impostas pela R. à A., nada mais se provou para além do que resulta do contrato firmado entre as partes, do qual resulta como obrigação essencial a cumprir pela A. a de atingir um volume anual médio de compras (para revenda) dos produtos comercializados pela R..

Quanto ao volume ou objetivo de compras, provou-se que o mesmo foi fixado para o ano de 2015, em € 200.000,00, com o acordo e aceitação da A.. Assim o declararam as testemunhas MS e SR à data do contrato funcionários da R., responsáveis pelas negociações com a A. e a testemunha PF, diretor financeiro da A. e responsável, juntamente com o legal representante da A., pelas negociações com a R.. Referiu expressamente esta testemunha ter a A. aceite o valor proposto como objetivo de vendas pela A., sendo sua plena convicção da possibilidade da A. atingir o mesmo. Os valores julgados provados para o volume total de compras, foram-no em função do que foi aceite pela R., dado que do documento nº 15 junto aos autos pela A. para prova do mesmo, não resulta demonstrado o alegado pela A..

Relativamente ao objetivo de compras para o ano de 2016, apesar do declarado pela testemunha PF, a fixação desse objetivo foi negado pela testemunha SR, o

qual esclareceu que face ao modo como o negócio se estava a desenvolver não foi concretizado um objetivo de compras na data prevista, Novembro/Dezembro de 2015, não tendo o mesmo chegado a ser fixado no início de 2016. No confronto entre estes dois depoimentos e na ausência da prova documental, contratualmente prevista para as alterações contratuais, o Tribunal julgou não provado o estabelecimento de outro objetivo de vendas, para além do acordado para o ano de 2015.»

A convicção expressa pelo tribunal a quo não merece reparo.

Com efeito, a perícia realizada não confirma os valores de evolução reclamados pela autora na matéria de facto supra (cf. Fls. 632 e ss.). O legal representante da autora confirmou que o volume de vendas da autora, no ano de 2015, foi na ordem do provado sob 30, bastante aquém do objetivo que tinha sido definido de € 200.000 (factos 113 e 114; MS). O objetivo para 2016 não chegou, de facto, a ser acordado embora tenham ocorrido conversas preparatórias (cf. Facto 115; PF, SR). Neste contexto em que o objetivo fixado para 2015 esteve longe de ser alcançado, sucumbe a construção da autora no sentido dos aumentos substanciais de vendas nos anos subsequentes. O rappel acordado foi o provado sob 84 e 85 (legal representante da autora), não tendo sido fixado para o período posterior a 31.12.2015 (facto 116; inexistente prova testemunhal ou documental no sentido de tal fixação).

Inexistem razões que justifique as alterações pretendidas pela autora.

Perda de clientela pela autora e danos sofridos na sequência da cessação do contrato.

Pretende a autora que os seguintes factos não provados sejam revertidos para provados:

- Nada se provou quanto ao modo de cálculo do ganho económico da autora.
- Nada se provou que a Ré tenha beneficiado do trabalho, investimento e capital de confiança de que a autora era depositária junto dos seus clientes.
- Não se provou que a R. e a sociedade FF-Sociedade de Representações, S.A.

tenham tido ganhos, nem quais as vantagens comerciais obtidas, à custa do investimento e trabalho de angariação, promoção e distribuição, já realizado pela A. quer, desde 2015, dos produtos da marca “CCC” da R., quer até anteriormente, da imagem e confiança da A. alcançada por esta junto dos seus clientes, ao longo dos anos, com a representação dos produtos das outras marcas representadas pela R.

- Não se provou que a R. e a sociedade FF-Sociedade de Representações, S.A. passaram a poder usufruir de alguns dos melhores clientes da A.
- Nada se provou quanto à afetação do crédito e bom nome da autora como empresa junto de clientes seus, na sequência do termo da relação comercial com a ré.
- Nada se provou que a Autora tivesse angariado, em março de 2016, para a sua carteira de clientes, de novo, o cliente sociedade AC, Lda., sito em Pedroso, Vila Nova de Gaia;
- Não se provou que, com o fim da parceria comercial com a Ré, a Autora tivesse perdido os clientes identificados em 79.
- Não se provou quais os clientes que a Autora perdeu parcialmente para a Ré, nem nada se provou quanto aos benefícios que a Ré terá retirado desse facto;
- Não se provou que a A. perdeu parcialmente para a R., pelo menos, 28 clientes seus de produtos da marca CCC, nem que a A. deixou de comercializar/vender produtos dessa marca, após o mês de março de 2016, por causa imputável à R.
- Não se provou que perante outros clientes da A. foi veiculada a informação falsa de que seria a A. que não pretendia trabalhar com o novo importador FF.
- Não se provou que a A. viu afetada a sua imagem, o seu bom-nome, o crédito e a consideração que goza no sector, em particular junto da sua clientela, em consequência da atuação da R.
- Não se provou que foram abalados o bom nome, a credibilidade, o prestígio e confiança, da A.

- Não se provou que ficou posta em causa no mercado, junto dos clientes e fornecedores, a capacidade empresarial da A. em representar uma marca conceituada e recomendada no sector da repintura automóvel pelas próprias marcas de automóveis.
- Nada se provou quanto ao alegado desprestígio sofrido pela A. decorrente da retirada de uma marca conceituada e da entrega da mesma pela R. a um concorrente direto da A.
- Não se provou que no meio comercial onde a A. desenvolve a sua atividade, passasse a imagem de falta, ou pelo menos, de menor capacidade empresarial da A.
- Não se provou o nome e imagem da A. tivessem sido associados a um projeto falhado.
- Não se provou que nalguns casos, se instalaram no mercado, em particular junto de clientes e fornecedores da A., dúvidas até sobre a própria continuidade, ou não, da A. enquanto empresa, face ao sucedido.

O tribunal a quo afirmou a este propósito:

«Não logrou igualmente a A. provar que, em Março de 2016, a R. tivesse informado os clientes da A. que a partir dessa data não deveriam encomendar à A. os produtos da marca “CCC”. A este respeito provou-se, por confissão da R., que em Março de 2016 a mesma decidiu alterar o modo de distribuição dos produtos da marca “CCC”, passando o mesmo a ser feito por intermédio da sociedade FF. Provou-se igualmente que a R. e a sociedade FF decidiram manter confidencialidade nas negociações encetadas até ao dia 21 de Março de 2016. E ainda que a rede de distribuidores, incluindo a A., tomou conhecimento da alteração do modelo de distribuição da R. e das alterações que do mesmo redundariam para os contratos firmados em 18 de Março de 2016, porém, não se provou que nessa data a R. tivesse informado ou instruído os clientes da A. para não adquirirem à mesma a partir dessa data produtos da marca “CCC”. Ao contrário a testemunha PF disse que a testemunha SR da R. lhe disse que os

fornecimentos se iriam manter até Julho de 2016, informação confirmada por essa testemunha. A testemunha JP, distribuidor da R., nas mesmas circunstâncias, em que a A. o foi, confirmou que a R. lhe continuou a fornecer produtos até Julho de 2016.

No que à alegada perda de clientela respeita, alegou a A., o que foi aceite pela R., que, após a cessação do contrato celebrado com a R. perdeu totalmente a GC e AP2, clientes saliente-se desde já relativamente aos quais não logrou provar qual o volume de vendas que representavam no seu negócio, nem em termos absolutos, nem em termos relativos.

Quanto aos danos sofridos na sequência da cessação do contrato celebrado com a R., alegou a A. a existência de danos de natureza patrimonial e não patrimonial.

Aceitou a R. que a A. detém sobre si créditos resultantes da relação comercial que existiu entre ambas, ainda assim se diga que os créditos aceites não poderão ser considerados como danos, mas sim como contas do deve e haver da relação comercial entre as sociedades.

Para além das contas que importa acertar, não logrou a A. provar que tivesse tido os danos que alegou, particularmente aqueles que lhe adviriam de lucros cessantes. A A. não logrou sequer provar que tivesse adquirido produtos em valor correspondente ao objetivo de compras contratualmente acordado com a R. para o ano de 2015, nem nada provou no sentido de justificar o não cumprimento desse objetivo, nomeadamente, por questões decorrentes da existência de stock. Por outro lado, não logrou a A. provar a premissa em que assentou o cálculo dos lucros cessantes, a exclusividade ou progressiva exclusividade do contrato celebrado com a R.. Pelo contrário, tal intenção foi expressamente negada pelo legal representante da A.. Por último a prova pericial realizada, não teve em conta o fator primordial para o crescimento do negócio, a angariação de clientes máquina, mas tão só o expectável aumento dos preços dos produtos comercializados.

Não logrou igualmente a A. provar a existência de danos emergentes, no sentido de custos que suportou em decorrência da cessão do contrato celebrado com a A.. Não provou que tivesse ficado vinculada a manter os trabalhadores ao seu serviço como alegou, nem que por qualquer motivo imputável à R. mantivesse o veículo na sua esfera jurídica.

Por ultimo não se provou que a cessação do negócio com a R. tivesse tido impacto no volume total de negócios da A., pelo legal representante da A. foi expressamente declarado, que a cessação do negócio não teve impacto no volume de negócio da A., após essa data o número de empregados da A. subiu, continuou a vender produtos “CCC” em stock e aumentou o número de marcas que representa, todas elas concorrentes diretas da R..

Relativamente aos danos de natureza patrimonial, nenhuma prova fez a A. quanto à afetação do seu bom nome comercial e reputação, nada tendo referido a esse respeito as testemunhas inquiridas, as quais se limitaram a dizer que perante a impossibilidade da A. lhes fornecer produtos “CCC”, procuraram outro fornecedor ou passaram mesmo a adquirir à A. os produtos por esta fornecidos concorrentes da R..

Em síntese, concluímos que a A. não logrou provar em Tribunal a versão que trouxe a juízo quanto aos termos e âmbito do contrato que celebrou com a R., nem quanto aos danos resultantes da cessação do mesmo, pelo que o Tribunal julgou não provados os factos alegados pela A. nesse sentido e nos quais fundamentou a causa de pedir.»

O representante legal da Autora enfatizou que a Autora angariou 14 clientes máquina CCC (cf. factos provados 78, 79, 98 e 99). Esclareceu que, no caso de JL Teixeira houve uma substituição de máquina CCC que este já possuía. Este cliente já adquiria anteriormente produtos CCC e continuou fiel a esta marca, após a cessação do contrato dos autos. Quanto ao volume de vendas a tais clientes-máquina, começou por não saber explicitar o valor global de vendas aos mesmos, vindo depois a avançar de modo genérico os valores de compras

de € 60.000 para a AP2, € 60.000/ano para JL Teixeira e 30.000/40.000 € para CD, Lda. Quanto ao impacto da cessação do contrato, afirmou que “tem sempre impacto”, tendo o próprio acompanhado os comerciais em visitas aos clientes a explicar o que se passou. Afirma que conseguiu reverter três dos 14 clientes máquina para a sua marca. Não esteve em causa a continuidade da autora. Mais à frente, declarou que a cessação do contrato “não teve impacto”, que o volume de negócio da autora até subiu, o que está demonstrado e corroborado na perícia. Em 2015, tinha 11 empregados e à data das declarações tem 13 empregados. Ampliou o objeto de negócio da autora, indo buscar a marca MM para comercializar.

O comercial da autora PO afirmou que a cessação do contrato o afetou pessoalmente com a diminuição das vendas, sendo que os clientes não conseguiram perceber como é que a autora perdeu a representação de uma marca de topo. Quanto aos 5 clientes máquina CCC da sua área de vendas, não sabe precisar se já adquiriam antes produtos CCC.

PF declarou que os ditos 14 clientes máquina já eram clientes da autora mas que tinham, anteriormente, máquinas de outras marcas. Afirma que desses clientes, a autora perdeu cerca de 10 clientes para a FF, estimando valores mensais de vendas para três deles entre 9.000/10.000 €, 5.000/6.000 € e 3.000/4.000 €. A autora tinha um universo de 200 clientes regulares, sendo 30 clientes Sikens. Quanto ao impacto da cessação do contrato, afirma que a autora perdeu 2/3 dos principais clientes, estimando 25.000 a 30.000 € de valor de vendas mensais. A nível de imagem da autora, declara que ficou “um bocado beliscada” porque as pessoas acharam que não estávamos a ser capazes de representar uma marca como a CCC. Alguns clientes transmitiram “esse desagrado”. A autora continuou a vender o que tinha em stock da CCC, o que acontece “ainda hoje”. A autora dedicou-se mais à indústria e à construção civil para aumentar o negócio.

JL Teixeira afirmou que comprava à autora entre 4.000 a 6.000 €/mês de

produtos CCC, sendo que já comprava à autora antes do contrato formalizado com a Ré. Em 2015, a autora trocou a máquina CCC que a sua empresa tinha. Após a cessação do contrato entre as partes, continuou fiel à marca CCC.

JC é sócio-gerente da GC, Lda., tendo confirmado o que está provado sob 86 e 87.

Dos depoimentos de JCP (gerente da SO, Lda, que trabalhou como distribuidor da Ré em 2015 nas zonas de Aveiro, Viseu e Seia) e de AP (gestor de empresa que foi cliente e distribuidor da Ré entre 2014 e 2016, na zona de Lisboa e Setúbal) resulta que a Ré atuou em moldes absolutamente similares com estes distribuidores, cessando os contratos respetivos no mesmo timing e nas mesmas circunstâncias. Modus operandi que foi confirmado pela testemunha SR (comercial, que trabalha para a Ré desde janeiro de 2015, tendo visitado muitos clientes CCC da autora).

AT é gerente da AP2, Lda., declarando que esta empresa foi um dos clientes-máquina angariado pela autora. Estima o consumo mensal da empresa em € 10.000, tendo deixado de adquirir CCC à autora na sequência da cessação do contrato dos autos (cf. factos provados 62, 63 e 86).

PP é comercial da autora, sendo da sua área os clientes AP2 e CD, Lda, estimando as vendas mensais à primeira entre 9.000 € a 11.000 € e à segunda em € 3.000/mês. Após a cessação do contrato, conseguiu manter a segunda como cliente da autora. Quanto ao impacto da cessação do contrato, afirma que “aquilo abalou bastante a empresa”.

Analisando estes meios de prova, infere-se que quanto aos valores do negócio da autora, nomeadamente com os clientes GC, Lda. e AP2, Lda., as testemunhas aventaram valores sem corroboração ou confronto com prova documental e/ou pericial. Resulta claro que a autora continuou a vender CCC, mas limitada ao stock que tinha em março. No que tange à cessação do contrato, algumas testemunhas e o próprio representante da autora limitaram-se a afirmar generalidades, nada de concreto especificando quanto ao impacto



no nome comercial da autora. Em sentido inverso, o aumento do negócio da autora após a cessação do contrato e a circunstância de a cessação do contrato da autora não ter um intuito persona, mas ser um procedimento que a ré adotou a nível nacional, apontam no sentido de que tal cessação não pode ser valorada como vexatória ou ofensiva do desempenho da autora.

Assim sendo, improcede a impugnação também neste segmento, justificando-se apenas a prova dos factos 62, 63, 70, 71, 78, 79, 86, 87 e 108..

Incumprimentos contratuais e contexto da cessação do contrato.

Pretende a apelante que os seguintes factos não provados sejam revertidos para provados:

- Não se provou que antes de 18 de março de 2016, tivessem sido feitas visitas aos clientes “CCC” da A., representantes da sociedade FF - Sociedade de Representações, S.A., acompanhados de representantes da R.
- Não se provou que entre 18 e 21 de março de 2016, o responsável comercial da R. tivesse comunicado à A. que esta deixava de ser distribuidor dos produtos da marca “CCC”, dessa mesma altura em diante.
- Não se provou que em finais do mês de março de 2016, a única resposta que a A. obteve do responsável comercial da R., foi a confirmação de que a empresa FF-Sociedade de Representações, S.A. passava a ser desde aquela altura o único importador e distribuidor da marca CCC em Portugal.
- Não se provou que a R. e a sociedade FF comunicaram aos clientes da A. que eram fornecidos por esta de produtos da marca CCC, que a partir de 18 de março de 2016 deveriam passar a encomendar os produtos da família da marca CCC, não à A., mas à sociedade FF ou a empresa indicada por esta, por ter passado a ser o único importador e distribuidor da marca CCC em Portugal.
- Nada se provou quanto à existência de um conluio entre a R. e a sociedade FF-Sociedade de Representações, S.A. com o intuito de deixar a A. completamente passada para trás junto de clientes que eram os seus.
- Nada se provou no sentido de a R. e a sociedade FF-Sociedade de

Representações, S.A. terem atuado em violação de regras de concorrência.

- Nada se provou no sentido de a R. ter atuado imbuída de má-fé.
- Não se provou que a carta referida em 56 tivesse sido expedida em resposta à carta da autora referida em 54.
- Nada se provou quanto ao conteúdo dos e-mails a que se reporta a carta referida em 58, nem ao momento em que os mesmos terão efetivamente sido lidos.
- Não se provou que o equipamento referido em 76 tenha sido fornecido nem que tivesse sido pago pela autora.
- Não se provou que perante uns clientes da autora não lhes foi veiculado informação da razão pela qual a Autora deixou de ser distribuidor da marca CCC.
- Não se provaram quais os motivos pelos quais a ré decidiu, em 2016, mudar novamente o seu esquema de distribuição para Portugal.
- Não se provou qual o efeito concreto da visita de equipas da ré nas aquisições feitas por parte dos clientes da autora.

Pretende ainda a apelante que os factos provados sob 127 a 143 e 147 a 151 sejam revertidos para não provados.

A este propósito, o tribunal a quo afirmou designadamente o seguinte:

«No que a incumprimentos contratuais respeita, resultou provado que a A. não logrou atingir o objetivo de compras fixado para o ano de 2015 porém, como infra se apreciará, não foi a falta de concretização desse objetivo que levou à cessação do contrato entre as partes.

Já pela parte da R., o facto imputado pela A. e que poderia reconduzir-se a incumprimento contratual da R., foi a não satisfação da nota de encomenda nº 73, que em sede de direito iremos analisar, já que em face da prova produzida quanto aos termos e âmbito do contrato que vinculava as partes, nenhum dos demais comportamentos imputados pela A. à R., mesmo que provados (o que não sucedeu) consubstanciaria incumprimento contratual.

Quanto aos motivos para o não fornecimento da nota de encomenda nº 73,

reconduziram-se a uma decisão da R., tendo-se provado o circunstancialismo em que a nota foi remetida, nomeadamente a hostilidade das relações entre o legal representante da A. e o funcionário de R., SR, afirmando esta testemunha que após o contacto telefónico com o legal representante da A., ocorrido entre 18 e 21 de Março de 2016, o mesmo não voltou a recebê-lo ou a atender os seus contactos.

No mais, é questão que respeita ao mérito da causa e à subsunção dos factos ao direito aferir da justificação da não satisfação da encomenda feita pela A. por parte da R..

Quanto aos equipamentos retidos pela A., após a cessação do contrato, a A. veio aceitar tal retenção, não tendo logrado provar os motivos para a não entrega ao cliente JL & Filhos, Lda. do equipamento identificado, uma vez que o acordo alegadamente firmado com a R., foi negado pela testemunha SR e era desconhecido da testemunha JL.

Do julgamento resultou efetivamente provado que a R. teve uma forte intervenção junto dos clientes dos produtos “CCC”, tal resulta quer dos apoios contratualmente previstos, quer do acompanhamento feito pelas equipas da R. aos clientes da A., facto confirmado, quer pelos clientes, quer pelos vendedores da A., que testemunharam nos autos. Pelas testemunhas funcionários da A. na qualidade de vendedores, foi mesmo dito que tal acompanhamento foi fundamental ao incremento do negócio “CCC”, afirmando que até aí não tinham muito apoio para desenvolver a marca.

Porém, como nada se provou quanto ao lucro líquido anual médio auferido pela A., reportado às vendas de produtos da R., não se conseguiu igualmente apurar qual o contributo da intervenção da R. para o incremento dessas vendas em termos de resultados comerciais.

Por ultimo, do julgamento resultou provado, quer pelas declarações do legal representante da A., quer pelo depoimento das testemunhas PO, JL Teixeira, JS, AT, PP e SR, que após 18/21 de Março de 2016, a A. tudo fez junto dos seus

clientes para substituir as máquinas “CCC” da R. instaladas nos seus clientes-máquina, para máquinas de produtos concorrentes, logrando o seu objetivo em alguns deles.

As missivas trocadas entre as partes entre Abril e Julho de 2016, foram julgadas provadas na medida do que consta do teor dos documentos juntos aos autos, aceites pelas partes.

Os factos não especificamente julgados provados ou não provados, não foram considerados relevantes para o julgamento da causa em face relação material controvertida e das plausíveis soluções de direito.»

No que tange aos dois pontos acima sublinhados, é manifesto que não se tratam de factos mas sim de conclusões a extrair, eventualmente, doutra factualidade, razão suficiente da improcedência imediata do pedido.

O legal representante da autora declarou que, em reunião havida em 4.4.2016, SR lhe afirmou que a autora não se encaixava dentro da estrutura do novo importador (FF). Mais afirmou que: esta sociedade e SR começaram a visitar os clientes CCC da autora, dizendo-lhes que deviam comprar à FF; a FF nunca apareceu à Autora nem a forneceu depois de a autora pedir à ré a retoma da parceria; a autora é forte concorrente da FF, que já tinha a sua estrutura na zona de influência da autora; a nota de encomenda nº 73 corresponde às necessidades daquele momento, sendo que a autora comprava vernizes e primários em grandes quantidades para ter descontos; quando cessou o contrato, a autora tentou reverter os clientes-máquina CCC para a marca da autora, tendo conseguido reverter três clientes nesses termos.

Sem prejuízo do que se verá infra, as declarações do legal representante são infirmadas pelo teor da nota de encomenda nº 73 em que o total de vernizes e primários é de € 12.361 (fls. 274 v.), sendo o valor total da encomenda de 41.059,48 com descontos. Comparativamente, a nota de encomenda nº 24, de 21.1.2016, tem um valor total, após descontos, de € 9.318,10 ( fls. 314).

O comercial da autora PO afirma que a autora teve rutura de stock de produtos

CCC logo a seguir ao fim da representação.

PF declarou que: a autora, todos os meses, fazia reforço de corantes, sendo que vernizes, primários e betumes eram encomendados à palete para serem mais baratos; durante três meses, a autora não teve mais fornecimentos da ré; a autora conseguiu reverter 3 clientes máquina para a marca da autora, deixando de ser clientes CCC; a partir de agosto/setembro de 2016, a autora passou a trabalhar com a marca MM; no dia 18.3., soube da mudança da distribuição da Ré para a FF, sendo que esta ia trocar as cerca de 500 máquinas da MM para máquinas CCC; a encomenda nº 73 foi feita após o conhecimento dessa situação; no início de abril, houve uma reunião com o SR, na qual este disse que a Autora não faria parte da rede da FF porque esta não queria a autora como distribuidora.

JS, sócio-gerente da GC, Lda., confirmou que a autora lhe ofereceu um aparelho de secagem de infra-vermelhos, tendo tal equipamento ficado na posse da sua empresa. Conforme resulta do documento de fls. 493 (fatura de tal equipamento dirigida à autora com o valor total de € 3.463,68) e 493 v. (comprovativo de operação bancária), tal equipamento foi entregue em 26.7.2016 (“Data efetiva da entrega de bens 26.7.2016”) e pago em 29.9.2016. JP, gerente da empresa SO, Lda, distribuidora da CCC na zona de Aveiro, Viseu e Seia no mesmo período em que vigorou o contrato entre autora e ré, declarou que até 13.7.2016, a FF deu hipótese de fornecimento à sua empresa mas não foi possível manter a marca CCC porque a FF não quis trabalhar consigo, voltando a trabalhar com a marca da PPG.

AP, gestor da sociedade que era distribuidora da CCC para a zona de Lisboa e Setúbal, afirmou que, a partir da reunião da Mealhada em janeiro de 2016, a sua empresa passou a ter rutura de stocks, ocorrendo falhas de fornecimento. Foi informado pelo SR e pelo Rodrigo Serrano que a alteração da distribuição de produtos CCC (conhecida em março de 2016), correspondia a uma necessidade “absoluta de crescer”.

PP, vendedor da autora, retratou a nota de encomenda nº 73 como “uma encomenda grande”, que não foi satisfeita pela Ré. A autora ficou sem produtos CCC dois ou três meses depois.

SR relatou o seguinte: soube da mudança de distribuição dois dias antes da sua publicitação, desconhecendo que tal estava em negociação; a alteração do modelo de distribuição pela Ré teve a ver com as cerca de 500 máquinas que a FF tinha da MM e que poderia trazer para o Grupo BB; a comunicação à rede de distribuição foi feita antes de começar a substituição das máquinas da FF; o legal representante da autora ficou “muito desagradado” com a situação, enervou-se e mostrou-lhe o seu descontentamento; a autora fez uma “encomenda grande”, muito superior ao valor de compra mensal; a autora fazia encomendas à palete mas “nunca nesta dimesão”; houve receio da ré pela atitude do Sr. António seguida da formulação daquela encomenda; os distribuidores CCC de 2015 passariam a comprar produto CCC à FF; o legal representante da autora não queria trabalhar com a FF, recusou a negociação com esta, apesar da testemunha lhe ter falado nessa possibilidade inicialmente. Quanto às cartas referidas em 54 e 56 e ao conteúdo dos correios eletrónicos e momento da sua leitura, as testemunhas não foram especificamente inquiridas de modo a confirmar a versão ora invocada pela apelante.

Deste acervo probatório resulta que deve improceder a pretendida reversão dos factos provados para não provados e vice-versa, com a ressalva que será explicitada. Saliente-se, designadamente, que se é certo que a FF não quis trabalhar com a autora, do mesmo modo o legal representante da autora não quis trabalhar com a FF. Esta postura recíproca compreende-se pelo facto de serem empresas diretamente concorrentes e também implantadas na mesma zona. A encomenda feita pela autora, num contexto já litigioso entre as partes, primou por ser muito superior às encomendas normais (veja-se a este propósito também o histórico das encomendas provado sob 155), dando azo a que a Ré hesitasse na sua satisfação, sendo que essa hesitação ficou confirmada e

clarificada face à receção da carta enviada pela autora em que esta comunicava a resolução do contrato(58).

A única ressalva prende-se com o fornecimento e pagamento do equipamento referido em 76, os quais ocorreram efetivamente (cf. supra depoimento de JS e documento de fls. 493 e 493 v.). Todavia, mais uma vez, a autora/apelante não teve o cuidado de precisar qual a resposta pretendida nomeadamente com valor atualizado (Art. 640º, nº1, al. c)), limitando-se a pedir a reversão em facto provado.

Assim sendo, adita-se o seguinte facto provado:

77-A- O equipamento referido em 76 foi fornecido e pago pela Autora.

No mais, improcede a impugnação da matéria de facto.

Danos patrimoniais sofridos pela Autora, lucros cessantes, indemnização de clientela e dano não patrimonial sofrido pela Autora.

Resulta da matéria de facto provada sob 9, 10, 16, 18 a 20, 24, 26, 27, 30, 31, 50, 80, 81, 84 e 113, que a autora -na qualidade de concessionária - e a ré - na qualidade de concedente - celebraram um contrato de concessão comercial, nos termos do qual a autora passou a ser distribuidora sem exclusividade dos produtos CCC numa determinada área de influência da autora. O contrato só foi formalizado em 13.7.2015 mas as partes já o executavam desde o início de 2015.

Conforme se refere no Acórdão do STJ de 17.11.2015, Nuno Cameira, 4671/06, «São elementos estruturantes do contrato de concessão comercial (i) a assunção da obrigação de compra para revenda e a imediata definição entre as partes dos termos em que esses futuros negócios serão feitos; (ii) o facto de o concessionário agir em seu nome e por conta própria, assumindo os riscos da comercialização; e, (iii) as partes vincularem-se a outro tipo de obrigações - além da obrigação de compra para revenda -, sendo através delas que verdadeiramente se efetua a integração do concessionário na rede ou cadeia de distribuição do concedente.»

As partes não apuseram nem acordaram prazo para o contrato de concessão comercial, sendo - assim - este um contrato estabelecido por tempo indeterminado.

Nos contratos estabelecidos por tempo indeterminado, qualquer das partes pode fazê-lo cessar por denúncia. Na expressão de Pedro Romano Martinez, Da Cessação do Contrato, 2015, 3ª ed., p. 63, «Para evitar que as partes fiquem vinculadas ao cumprimento de um contrato por um período indefinido, permite-se que uma parte o faça cessar; não estando o vínculo sujeito a um prazo de vigência, facultar-se a qualquer das partes a possibilidade de se desvincular, denunciando o contrato. / Neste caso, a denúncia constitui um meio específico de fazer cessar um contrato de duração indeterminada.»

Constitui doutrina e jurisprudências maioritárias que as normas do contrato de agência são aplicáveis analogicamente ao contrato de concessão comercial, incluindo as normas atinentes à cessação do contrato - cf. Acórdãos do STJ de 6.10.2011, Álvaro Rodrigues, 454/09, de 12.3.2015, Paulo Sá, 2199/11, de 29.9.2015, Gregório Jesus, 1552/07, de 12.5.2016, Graça Trigo, 2470/08, de 24.5.2018, Álvaro Rodrigues, 1212/12; pinto monteiro, Contratos de Distribuição Comercial, pp. 64-65; menezes cordeiro, Manual de Direito Comercial, I Vol. I, 2001, p. 513; Engrácia Antunes, Direitos dos Contratos Comerciais, 2009, p. 450.

Nesta medida, a extinção do contrato por denúncia exige a formulação de pré-aviso com a antecedência preconizada no Artigo 28º, nº1, als. a) a c), do regime do contrato de agência (Decreto-lei nº 178/86, de 3.7). Neste sentido, vejam-se ainda os Acórdãos do STJ de 19.2.2015, Tomé Gomes, 320/08 e de 27.10.2016, Tomé Gomes, 7313/13.

Atento este quadro legal, a denúncia do contrato de concessão feita pela Ré, por carta datada de 12.4.2016, expedida no dia seguinte (factos 56 e 144), fazendo protrair os efeitos de tal denúncia para o dia 13.7.2016, é perfeitamente lícita e admissível (cf. Art. 28º, nº1, al. c), do Decreto-lei nº



178/86, de 3.7), determinando a extinção do contrato em 13.7.2016, salvo se ocorrer outra causa de extinção anterior.

Sucedo que - após saber que, futuramente, haveria uma alteração na distribuição da marca CCC, deixando a autora de ser distribuidora (facto 48) - a Autora, em 22.3.2016, fez uma nota de encomenda nº73 no valor avultado de € 41.059,48 (com descontos), sendo que a Ré não forneceu os produtos de tal nota de encomenda (factos 52 e 53).

Nos termos do ponto 3 dos “Termos e Condições Gerais de venda”, «Os bens serão enviados no prazo de 30 dias a contar da data da confirmação do pedido pelo Vendedor e serão faturados pelo preço estabelecido nas condições particulares» (fls. 272 e 287; facto 20).

Nos termos do ponto 14 dos “Termos e Condições Gerais de Venda” do contrato, «Caso a entrega ou a receção dos bens sofra uma demora superior a trinta (30) dias, cada parte terá direito, com exclusão de qualquer outro direito que pudesse corresponder-lhe, a rescindir o contrato no que respeite aos bens afetados por tais circunstâncias» (fls. 272 e 287; facto 20).

Deste modo, a ré tinha o prazo contratual de 30 dias para fornecer as mercadorias da nota de encomenda, findando tal prazo em 22.4.2016 (cf. Art. 279º, al. b), do Código Civil).

Note-se que o segmento sublinhado do ponto 14 integra uma cláusula contratual nula nos termos do Artigo 809º do Código Civil. Com efeito, por força do princípio da inadmissibilidade de renúncia antecipada a direitos, em caso de inadimplemento das obrigações, não pode ser objeto de renúncia pelo credor vários direitos incluindo o direito de converter a mora em incumprimento definitivo (Artigo 808º do Código Civil) e o direito de resolver o contrato por impossibilidade imputável ao devedor (Art. 801º, nº2, do Código Civil) - cf.: Comentário ao Código Civil, Direito das Obrigações, Das Obrigações em Geral, Universidade Católica Editora, 2018, p. 1147; António Menezes Cordeiro (coord.), Código Civil Comentado, II - Das Obrigações em Geral, CIDP, Almedina,

2021, p. 1053.

No dia 12.4.2016, a autora enviou à ré uma carta registada com aviso de receção, conferindo à ré um prazo de 8 dias para repor «as condições contratuais vigentes em que assenta a nossa relação comercial, sob pena de ultrapassado tal prazo, considerarmos definitivamente não cumprido da v/ parte o contrato que nos liga, por facto que vos é exclusivamente imputável, não nos restando outra alternativa que não seja rescindir com justa causa o mesmo, imputando-vos depois todos os prejuízos sofridos pela nossa empresa» (fls. 352). Tal carta foi rececionada pela Ré em 14.4.2016 (fls. 352 v. e facto 144). Assim, a interpelação admonitória feita pela autora teve como limite o dia 22.4.2016.

Todavia, consoante se viu, a Ré dispunha precisamente de prazo até do dia 22.4.2016 para fornecer os produtos da nota e encomenda sem que entrasse em mora. Assim, a interpelação feita pela autora através da carta de 12.4.2016 não vale como interpelação admonitória porquanto constitui requisito desta que o devedor se encontre já em mora, o que não acontecia quer à data do envio da carta quer no fim do prazo fixado pela mesma (cf. Artigo 808º do Código Civil). Com data de 27.4.2016, a autora remeteu à ré a carta de fls. 357 em que conclui assim: «Decorrido o prazo concedido na n/ carta de 12.4.2016, sem que V. Exas. tenham cumprido as vossas obrigações contratuais, e mantendo-se a v/ situação de incumprimento nos termos descritos da n/ carta datada de 12.4.2016, apesar de vos termos concedido a hipótese de reconsiderarem a v/ conduta e reporem o cumprimento das v/s obrigações contratuais para conosco, e sendo patente que não existe da v/ parte vontade em repor tal cumprimento, quer pela v/ conduta de incumprimento reiterado, adotando V. Exas uma conduta manifestamente incompatível com o cumprimento, e mais até do que isso de total desprezo pelas v/ obrigações contratuais assumidas para conosco, não nos resta outra alternativa que não seja a de considerarmos, como consideramos, definitivamente incumprido o contrato por

parte de V. Exas. E de vos comunicar a nossa resolução do mesmo com base em tal incumprimento da v/ parte» (fls. 358).

É manifesto que a autora dirigiu esta carta à ré no pressuposto de que havia realizado, através da carta de 12.4.2016, uma interpelação admonitória válida e atendível, o que não ocorreu conforme vimos supra. Deste modo, esta carta não opera como modo de resolução válido do contrato, nos termos dos Artigos 808º e 801º, nº2, do Código Civil.

À data da expedição da carta resolutive da autora de 27.4.2016, a ré encontrava-se em mora há cinco dias para o envio dos produtos da encomenda nº 73.

É certo que, nos contratos duradouros, pode ocorrer a resolução do contrato por justa causa com fundamento na quebra da relação de confiança entre as partes. Assim, dispõe o Artigo 30º, al. a), do regime do contrato de agência, que o contrato de agência pode ser resolvido por qualquer das partes se a outra parte faltar ao cumprimento das suas obrigações, quando, pela sua gravidade ou reiteração, não seja exigível a subsistência do vínculo contratual.

A propósito da resolução deste tipo de contrato com fundamento em justa causa, acolhemos o ensinamento de Fernando Ferreira Pinto, Contratos de Distribuição, Da Tutela do Distribuidor Integrado em Face da Cessão do Vínculo, UCE, 2013, pp. 394-400, de que transcrevemos os seguintes excertos:

«O seu fundamento racional reside, antes, na estrutura particular das obrigações duradouras, bem como no facto de estas pressuporem uma base de confiança entre as partes, cuja subsistência se revê indispensável para a manutenção do vínculo, e, ainda, na circunstância de envolverem um risco de prognose quanto ao âmbito da prestação devida e às condições em que a mesma irá ser realizada, que não tem paralelo nas obrigações de cumprimentos instantâneo.

(...)

A resolução por justa causa constituir, deste modo, a providência adequada

para fazer frente às anomalias funcionais que podem perturbar o desenvolvimento dos contratos de duração, sejam elas consequência de uma qualquer modalidade de incumprimento de obrigações derivadas dos mesmos ou o resultado de circunstâncias objetivas, não imputáveis a qualquer dos contraentes, que afetem o equilíbrio das respetivas atribuições patrimoniais a ponto de porem em causa a viabilidade futura do vínculo.

(...) em atenção às suas características próprias, nas relações obrigacionais duradouras, não está meramente em causa o sinalagma entre duas obrigações avulsas, nem, singelamente, o interesse do credor na realização da prestação devida (...); importa, sobretudo, o relacionamento global entre os contraentes e determinar em que medida a sua continuidade fica, ou não, irremediavelmente comprometida por um acontecimento que se desencadeias após o início da relação.

(...)

A pretensão do resolvente só deverá, pois, ser atendida quando, de acordo com os parâmetros da boa fé, se torne insustentável ou não seja razoavelmente exigível, no caso concreto e em função do impacto daquele preciso evento, mantê-lo obrigado a cumprir o programa negocial inicialmente acordado.»

E, mais adiante, a p. 420:

«(...) o simples não cumprimento de uma obrigação resultante de um desses contratos [de execução do contrato-quadro] não será, só por si, fundamento bastante para a contraparte pôr termo ao contrato de distribuição, fazendo-se, ainda, necessário avaliar a gravidade desse incumprimento na perspetiva dos seus efeitos sobre a relação global emergente do contrato matricial.»

Ora, à data da expedição da carta resolutiva pela concessionária, a ré encontrava-se em mora há apenas cinco dias. Este curto período de mora não pode ser lido como uma conduta sintomática de quebra da relação de confiança entre as partes, apesar de a ré estar obrigada a continuar a fornecer a autora até 13.7.2016 (cf. factos 140, 143 e teor da carta de denúncia). Ademais, a nota

de encomenda em causa era de valor mais elevado do que as antecedentes notas de encomenda, tendo sido formulada num contexto em que a autora teve uma reação litigiosa após ter sido informada da alteração futura do esquema de distribuição da ré (cf. factos 147 e 148). Conforme refere Ferreira Pinto, Op. cit., p. 460, «(...) a doutrina é praticamente unânime em considerar que o produtor pode recusar-se a aceitar as encomendas colocadas pelos seus distribuidores, sempre que tenha razão justificada para o fazer. Ora, a circunstância de o contrato vir a celebrar-se já depois da extinção do vínculo afigura-se ser razão mais do que justificada para o produtor deixar de correspondente à proposta que lhe é dirigida.» E, sobretudo, a mora de cinco dias não pode ler-se articuladamente com a denúncia do contrato formalizada pela Ré através da carta de 12.4.2016. Pois, se assim fosse, estar-se-ia a esvaziar e inutilizar o lícito direito de denúncia do contrato pela concedente, arvorando este em fundamento da quebra de confiança entre as partes e, conseqüentemente, em fundamento resolutivo pela concessionária, o que não faz qualquer sentido.

Em suma, a autora precipitou-se na formulação da interpelação admonitória e resolveu - subsequentemente - o contrato de concessão, de forma intempestiva e sem fundamento bastante.

Ora, a resolução ilícita do contrato de concessão por parte da concessionária integra o incumprimento definitivo do contrato, produzindo um efeito extintivo imediato. Conforme refere Pedro Romano Martinez, Op. Cit., p. 209, «(...) os atos relacionados com a execução ou a inexecução do contrato -em que se inclui a resolução -, ainda que qualificáveis como aos jurídicos, têm de ser analisados como modos de cumprimento ou incumprimento desse contrato. Por isso, a resolução ilícita não é inválida: represente o incumprimento do contrato. / Tal como se indicou a propósito da ilicitude da denúncia, a resolução exercida de modo ilícito, por via de regra, produz de imediato o efeito extintivo (...)». No mesmo sentido, cf. o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 12.5.2016, Graça Trigo, 2470/08.

Neste enquadramento, foi correta a postura da ré quando, com a receção da carta resolutive expedida pela autora, entendeu que, face ao seu teor, já não teria de haver lugar à satisfação da nota de encomenda (facto 151). Isto porquanto o contrato estava extinto.

A extinção do contrato de concessão por resolução ilícita da concessionária (autora) pretere, sem mais, a admissibilidade da fixação de indemnização de clientela a favor da autora – cf. Artigo 33º, nº3, da Lei do Contrato de Agência.

A extinção da relação obrigacional complexa existente entre autora e ré dá azo a uma relação de liquidação, da qual decorre para o distribuidor diversos deveres de prestação de facto negativo, assim como obrigações de restituição de bens corpóreos alheios que mantenha em seu poder (Ferreira Pinto, Op. Cit., p. 431). No âmbito dessa relação de liquidação, o agente/concessionário tem direito ao reembolso das despesas em que incorreu durante a execução do contrato ou porque tal foi convencionado ou porque as mesmas se relacionam com atividades que extravasam as suas funções normas ou típicas (cf. Ferreira Pinto, Op. Cit., p. 465). Abrangem-se aqui os investimentos idiossincráticos, ou seja, os que são específicos daquela relação, só apresentando utilidade no contexto da mesma (Op. cit., p. 801 e p. 814).

No que tange a danos patrimoniais, a Autora peticiona a condenação da Ré nos termos da conclusão 22, cujos itens passamos a analisar.

Em primeiro lugar, não se alcança o sentido útil das alíneas b) e c) da conclusão 22 porquanto tal factualidade foi provada (factos 66, 67, 70 a 72) e expressamente considerada como crédito da autora sobre a ré na sentença impugnada (cf. fls. 755, p. 67 da sentença). Improcede a pretensão porquanto a autora não pode ver reconhecido duas vezes o mesmo crédito.

No que tange à al. a) da conclusão 22, está provado sob 64, 64-A e 65 que as partes acordaram suportar, na proporção de metade, o custo da retoma de consumíveis da marca MM, sendo que o stock totalizava € 2.266,39 e foi efetivamente retomado. Assim sendo, a autor detém a este título um crédito

sobre a ré de € 1.133,19.

No que tange às alíneas d) e e g) da conclusão 22, o que está provado é o que consta dos factos 76- 77 e 77-A. Daqui resulta que a autora forneceu efetivamente o equipamento de infravermelhos, tendo as partes acordado que a Ré deveria reembolsar a autora no valor de € 2.915. Assim sendo, a este título, a autora é credora da Ré por mais esta verba de € 2.915 apenas e não por € 3.463,68.

Quanto à al. e) da conclusão 22, o que está provado é que a autora instalou 15 sistemas informáticos em 15 equipamentos de repintura da marca CCC, tendo as partes acordado que a ré suportaria € 175 por cada sistema informáticos instalado (factos 71, 72, 78, 78-A). Assim sendo, a este título a autora é credora de € 2.450 (14 x € 175) porquanto há que descontar a comparticipação já considerada da al. c) da conclusão 22.

Quanto à alínea f) da conclusão 22, não estão provados factos suficientes para tal efeito, não estando provado que a autora ofereceu 22 pistolas de pintura aos clientes máquina angariados (cf. factos 80), sendo que as pistolas referidas em 66 já estão consideradas na a. b) da conclusão 22.

Quando às alíneas h) e i) da conclusão 22, não ficou demonstrado que a contratação dos dois trabalhadores tenha sido determinada necessariamente pelo contrato celebrado entre as partes, bem como a aquisição do veículo, sendo que - após a cessação do contrato - a autora expandiu o seu negócio e absorveu tais elementos e veículo (cf. supra o que foi dito e analisado a propósito da impugnação da matéria de facto).

Quanto à conclusão 23, não assiste tal direito à autora porquanto, desde logo, não está demonstrada a margem de lucro bruto da autora sobre as encomendas. E, em segundo lugar, consoante se viu, na sequência de uma mora de cinco dias, a autora resolveu infundadamente o contrato, razão que contribuiu para o não fornecimento.

Relativamente às conclusões 24 e 25, improcede a argumentação da apelante

porquanto, em primeiro lugar, não está provado que tenha sido acordado o volume de vendas de € 400.000 para 2016 (cf. supra impugnação da matéria de facto e facto provado sob 115). Em segundo lugar, tendo o contrato cessado por resolução ilícita da autora/apelante, esta não tem direito a indemnização por lucros cessantes.

Também não tem cabimento a pretensão da indemnização de clientela por parte da autora/apelante (conclusão 164) na precisa medida em que o contrato cessou por resolução ilícita da apelante – cf. Artigo 33º, nº3, da Lei do Contrato de Agência; Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 7.9.2020, Ricardo Costa, 111662/12.

Finalmente, não estão demonstrados factos que integrem a ocorrência de danos não patrimoniais da autora causados por conduta da Ré (cf. supra impugnação da decisão de facto), razão suficiente da improcedência do recurso nesta parte.

\*

Sobre o crédito parcial da autora de € 1.495,79 são devidos juros de mora às taxas comerciais desde 15.7.2016 (data da citação). Sobre os créditos da Ré provados sob 155 a 157 no valor de € 42.308,34 são devidos juros do mesmo tipo, contados desde o vencimento de cada factura.

Nos termos do Art. 102º do Código Comercial,

Artigo 102.º Obrigação de juros [7]

Há lugar ao decurso e contagem de juros em todos os atos comerciais em que for de convenção ou direito vencerem-se e nos mais casos especiais fixados no presente Código.

§ 1.º A taxa de juros comerciais só pode ser fixada por escrito.

§ 2.º Aplica-se aos juros comerciais o disposto nos artigos 559.º-A e 1146.º do Código Civil.

§ 3.º Os juros moratórios legais e os estabelecidos sem determinação de taxa ou quantitativo, relativamente aos créditos de que sejam titulares empresas comerciais, singulares ou coletivas, são os fixados em portaria conjunta dos



Ministros das Finanças e da Justiça.

§ 4.º A taxa de juro referida no parágrafo anterior não poderá ser inferior ao valor da taxa de juro aplicada pelo Banco Central Europeu à sua mais recente operação principal de refinanciamento efetuada antes do 1.º dia de janeiro ou julho, consoante se esteja, respetivamente, no 1.º ou no 2.º semestre do ano civil, acrescida de sete pontos percentuais, sem prejuízo do parágrafo seguinte.

§5º No caso de transações comerciais sujeitas ao Decreto-lei nº 62/2013, de 10 de maio, a taxa de juro referida no parágrafo terceiro não poderá ser inferior ao valor da taxa de juto aplicada pelo Banco Central Europeu à sua mais recente operação principal de refinanciamento efetuada antes do 1º dia de janeiro ou julho, consoante se esteja, no 1º ou no 2º semestre do ano civil, acrescida de oito pontos percentuais.

Decorre deste preceito que a taxa de juros comerciais tem de ser estipulada por escrito quer quando seja superior quer quando seja inferior à legal, independentemente de estarem ou não sujeitos a forma escrita os atos jurídicos a que respeita - neste sentido, cf. Ac. da Tribunal da Relação de Lisboa de 17.3.94, Silva Paixão, CJ 1994 -II, pg. 90. E, de acordo com o Art. 559º, nº2 do Código Civil, a estipulação de juros superiores à taxa legal deve ser feita por escrito sob pena de serem apenas devidos os juros legais.

Como no caso em apreço não foram fixados juros por escrito, haverá apenas que atender aos juros legais de créditos de que são titulares empresas comerciais (Artigo 102º § 3º).

Tais juros foram de 7,05% no primeiro semestre de 2016 (Aviso nº 890/2016), de 7% entre o segundo semestre de 2016 e o primeiro semestre de 2021 (cf. Avisos nos. 8671/2016, 2583/2017, 1989/2018, 9939/2018, 2553/2019, 11571/2019, 1568/2020, 10874/2020 e 2239/2021), sendo devidos até integral pagamento, sem prejuízo de subseqüentes alterações da taxa de juro.

\*

Foi fixado ao processo o valor de € 2.288.226,13 no despacho saneador (fls.

556), sendo que a apelante não utilizou a faculdade de indicar o valor da sucumbência no requerimento/alegações de recurso (cf. Artigo 12º, nº2, do RCP).

As alegações apresentadas pela apelante foram prolixas porquanto, além de muito extensas (150 pp., impugnando-se 97 pontos da decisão de facto), cumpriram muito deficientemente os ónus do Artigo 640º, nº1, als. b) e c) (cf. o que já ficou dito supra), dificultando a apreciação da impugnação da matéria de facto, impugnando a apelante a decisão de facto a esmo. A audição da inquirição das declarações de parte e dos depoimentos prestados (11 testemunhas) prolongou-se por três dias.

Assim sendo, não se justifica a dispensa do pagamento do remanescente da taxa de justiça (cf. Artigos 530º, nº7, als. a) e c), e 6º, nº7, do RCP).

#### DECISÃO

Pelo exposto, acorda-se em julgar parcialmente procedente a apelação e, em consequência:

1. Mantém-se o dispositivo das alíneas b), d), f) e g) da sentença proferida na primeira instância;
2. Altera-se o dispositivo das alíneas a), c) e e) nos seguintes termos:
  - a) Reconhece-se o crédito da Autora AA. Lda. sobre a R. BB, S.A. no montante total de € 23.360,17 (vinte e três mil trezentos e sessenta euros e dezassete cêntimos; 1.495,79 + 15.366,69 + 1.133,19 + 2.915 + 2.450) a título de capital, acrescendo juros à taxa de 7%, desde 15 de julho de 2016, sobre o capital de € 1.495,79 (mil quatrocentos e noventa e cinco euros e setenta e nove cêntimos) até integral pagamento;
  - c) Reconhece-se o crédito da Reconvinte sobre a reconvinda no montante total de € 47.534,31 (quarenta e sete mil e trinta e quatro euros e trinta e um cêntimo) a título de capital, acrescendo juros de mora à taxa de 7,05% no 1º semestre de 2016, sendo de 7% desde o segundo semestre de 2016 sobre os valores parciais das faturas desde o seu vencimento (facto 155) até integral

pagamento;

e ) Operada a compensação, condena-se a A./Reconvinda a pagar à R./Reconvinte a quantia correspondente à diferença entre o crédito da reconvinte calculados nos termos enunciados em c) e o crédito da autora calculado nos termos enunciados em a).

Custas pela apelante e pela apelada, na vertente de custas de parte, na proporção de 95,72% e 4,28%, respetivamente (Artigos 527º, nºs 1 e 2, 607º, nº6 e 663º, nº2, do Código de Processo Civil), não se dispensando o pagamento do remanescente da taxa de justiça.

Notifique, sendo as partes advertidas que se aplica o disposto na parte final da al. d), do nº5, do Artigo 6º-B da Lei nº 1-A/2020, de 19.3, na redação dada pela Lei nº 4-B/2021, de 1.2.

Lisboa, 23.3.2021

Luís Filipe Sousa

Carla Câmara

José Capacete

---

[1] Abrantes Geraldês, Recursos no Novo Código de Processo Civil, 5ª ed., 2018, p. 115.

[2] Abrantes Geraldês, Op. Cit., p. 119.

Neste sentido, cf. os Acórdãos do Supremo Tribunal de Justiça de 9.4.2015, Silva Miguel, 353/13, de 10.12.2015, Melo Lima, 677/12, de 7.7.2016, Gonçalves Rocha, 156/12, de 17.11.2016, Ana Luísa Geraldês, 861/13, de 22.2.2017, Ribeiro Cardoso, 1519/15, de 25.10.2018, Hélder Almeida, 3788/14. O tribunal de recurso não pode conhecer de questões novas sob pena de violação do contraditório e do direito de defesa da parte contrária (Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 17.12.2014, Fonseca Ramos, 971/12).

[3] Cf. Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 22.10.2015, Tomé Gomes,

212/06.

[4] Cf. Acórdão da Relação do Porto de 16.5.2005, Cunha Barbosa, 0550879.

[5] Cf. Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 9.7.2015, Abrantes Geraldes, 961/10.

[6] Cf. Acórdãos do Supremo Tribunal de Justiça de 21.3.2018, Ferreira Pinto, 5074/15, de 12.7.2018, Ferreira Pinto, 167/11, de 11.9.2019, Ribeiro Cardoso, 42/18, de 3.10.2019, Rosa Tching, 77/06, de 5.2.2020, Pinto de Oliveira, ECLI:PT:STJ:2020:3920.14.1TCLRS.S1, de 4.6.2020, Rijo Ferreira, 1519/18.

[7] Redação do Decreto-lei nº 62/2013, de 10 de maio.

**Fonte:** <http://www.dgsi.pt>