

Tribunal da Relação do Porto
Processo nº 260/21.3T8GDM.P1

Relator: JOÃO DIOGO RODRIGUES
Sessão: 19 Novembro 2024
Número: RP20241119260/21.3T8GDM.P1
Votação: UNANIMIDADE
Meio Processual: APELAÇÃO
Decisão: CONFIRMADA

CONTRATO DE CONCESSÃO COMERCIAL

CONCESSÃO COMERCIAL

Sumário

I - Como modalidade de distribuição indireta integrada, a concessão comercial pressupõe, para além do mais, a integração do concessionário numa rede de distribuição controlada pelo produtor e na qual aquele vende produtos a este último adquiridos, em nome próprio, na área do contrato.

II - Não se provando essa integração, não se pode falar daquele modelo contratual, nem dos alegados prejuízos baseados na rutura nele apoiada.

Texto Integral

Processo n.º 260/21.3T8GDM.P1

*

Sumário:

.....

.....

.....

*

Relator: João Diogo Rodrigues;
Adjuntas: Anabela Dias da Silva;
Rui Moreira.

Acordam no Tribunal da Relação do Porto:

I - **Relatório**

1- **A..., Ld^a**, instaurou a presente ação declarativa, sob a forma de processo comum, contra a sociedade, **B..., Ld^a**, sustentando, em breve síntese, que, devido à resolução injustificada, pela Ré, do contrato de concessão comercial que com a mesma mantinha, sofreu diversos danos pelos quais pretende ser ressarcida.

Pede, assim, que a Ré seja condenada a indemniza-la pelo interesse contratual positivo, em valor a apurar, e a pagar-lhe, a título de indemnização de clientela, o valor de 25.996,42€, acrescido do montante apurado a título da venda dos consumíveis.

2- Contestou a Ré, rejeitando este pedido, uma vez que nunca manteve qualquer contrato do tipo indicado, com a A., a qual mais não era do que uma sua cliente igual a todos os outros que lhe compram máquinas para revenda.

Por outro lado, foi a A., ao invés, que lhe causou prejuízos, devido ao lucro que lhe frustrou numa venda pelo mesmo cancelada, e à má imagem e reputação que abalou.

Termina, deste modo, pedindo que a presente ação seja julgada improcedente e a A. condenada, por via reconvençional, a pagar-lhe a quantia global de 27.000,00€, a título de indemnização por danos patrimoniais e não patrimoniais por si sofridos.

3- A A. respondeu impugnando a tese da Ré e pugnando pela inadmissibilidade da reconvenção ou, subsidiariamente, pela improcedência da mesma.

4- No prosseguimento dos autos, foi, entre o mais, admitida a redução do pedido da A., a título de indemnização de clientela, para o valor de 11.657,71 €, bem como o pedido reconvençional.

5- Instruída e julgada a causa, foi, depois, proferida sentença na qual foram julgadas improcedentes a ação e a reconvenção e se absolveram a Ré e a A., respetivamente, dos pedidos correspondentes.

6- Inconformada com esta sentença, dela recorre a A., terminando a respetiva motivação com as seguintes conclusões:

“1. Nos autos à margem identificados foi proferida sentença pelo Tribunal Judicial da Comarca do Porto – Juízo Central Cível – Juiz 5, que julgou improcedente a ação, por considerar, em suma, que o acordo comercial celebrado entre a Autora e a Ré não configura um contrato de concessão comercial.

2. Em nossa opinião, e sempre com o devido respeito, a douta sentença sob recurso:

i) é nula, por omissão de pronúncia,

ii) faz uma errada apreciação dos factos e aplicação do Direito, devendo, em consequência, ser revogada e substituída por outra que qualifique o acordo objeto dos autos como um contrato de concessão comercial e, em consequência, condene a Ré no pagamento (i) de uma indemnização de clientela e de (ii) de uma indemnização, nos termos gerais, pelos danos sofridos na sequência da resolução ilícita operada pela Ré.

3. Em primeiro lugar, entende a Recorrente que a sentença recorrida é nula, nos termos do disposto no artigo 615.º, n.º 1, alínea d) do CPC, pelo facto de o Tribunal a quo se ter absterido de apreciar questões que lhe foram submetidas e sobre as quais, no entendimento da Ré e sempre com o devido respeito, se estava obrigado a apreciar.

Vejamos,

4. Apesar de resultar da matéria não provada que a resolução do contrato foi operada pela Ré de sem justa causa, isto é, de forma ilícita (cfr. factos não provados I), J), L) e M)), a verdade é que a sentença sob recurso não faz qualquer apreciação dessa questão.

5. Questão que, além de se tratar de matéria controvertida (...), integra o primeiro ponto do objeto do presente litígio, fixado no despacho saneador e corrigido na audiência prévia de 16/12/2022, com a redação seguinte:

“- circunstâncias da cessação do relacionamento comercial estabelecido entre autora e ré entre 2006 e 2018”,

6. A sentença sob recurso é ainda omissa quanto ao pedido de indemnização deduzido pela Autora pelos danos sofridos na sequência da resolução ilícita

operada pela Ré, estando o Tribunal a quo, sempre com o devido respeito, obrigado a pronunciar-se sobre essas questões, nos termos do artigo 602.º, n.º 2 do CPC.

7. A apreciação dessa questão não ficou prejudicada pelo facto de o juiz a quo ter considerado que o contrato celebrado entre a Autora e a Ré não poder ser enquadrado no regime do contrato de concessão,

8. Isto porque, concluindo-se pela ilicitude da resolução do contrato operado pela Ré, a Autora sempre teria direito a ser indemnizada nos termos gerais.

9. Verifica-se por isso, in casu, uma situação de omissão de pronúncia geradora de nulidade da sentença, nos termos do artigo 615, n.º 1, al. d) do CPC, a qual expressamente se invoca para todos os efeitos legais.

10. Quanto ao recurso da matéria de facto e de direito, pelas razões explanadas na sua alegação, entende a Recorrente com o devido respeito, que o Tribunal a quo deveria ter qualificado o acordo celebrado entre a Autora e a Ré como um contrato de concessão comercial, ao qual é aplicável, por analogia o regime do contrato de agência constante do DL n.º 178/86, de 3 de julho.

11. Isto porque, ao contrário do entendimento perfilhado na sentença sob recurso, entende a Recorrente, e resulta dos autos, que todos os elementos essenciais que caracterizam esse tipo contratual, inclusivamente, “a necessidade de integração do concessionário na estrutura do concedente” se verificam in casu.

Vejamos,

12. Como se extrai da fundamentação da sentença sob recurso: o contrato de concessão, tratando-se de uma figura própria das relações comerciais de distribuição, é dotado das seguintes características:

a) A natureza duradoura do vínculo, com a assunção por uma parte da obrigação de vender determinado tipo de mercadoria, com carácter de estabilidade, e por outra, a obrigação de comprar esse mesmo tipo de mercadoria, também de forma estável;

b) A vinculação recíproca, inicial, a determinadas regras destinadas a regular a relação estabelecida entre vendedor e comprador;

c) a assunção dos riscos de comercialização pelo concessionário, que atua em nome e por conta própria, o que permite ao concedente eximir-se aos riscos e custos próprios da conquista da quota de mercado junto dos consumidores;

d) a integração do concessionário na rede ou cadeia de distribuição do concedente (...), assumindo ambas as partes obrigações de natureza e intensidade diversa, destinadas a executar determinada política comercial (...).

13. Ora, com relevância para a apreciação desta questão de direito considerou o Tribunal a quo como provada a matéria de facto constantes dos artigos 4.º, 5.º, 6.º, 4.º, 5.º, 6.º, 7.º, 8.º, 9.º, 10.º, 11.º, 12.º, 13.º, 14.º, 15.º, 16.º, 17.º, 18.º, 19.º, 21.º, 22.º, 24.º, 25.º, 28.º e 29.º.

14. Assim, como ficou provado, no âmbito do contrato objeto dos autos, que vigorou de 2006 a 2018, a Autora:

i. comprava, para posterior revenda, os produtos comercializados pela Ré, retirando o seu provento do resultado da compra e venda dos produtos da Ré (artigos 4.º e 5.º dos factos provados);

ii. contactava diretamente com os clientes por si angariados, tendo, para o efeito, afetado um conjunto de pessoas da sua equipa (artigos 6.º e 13.º dos factos provados);

iii. executava, de forma autónoma, trabalhos de prospeção e de angariação de novos clientes para os produtos fabricados pela Ré (artigos 7.º, 10.º e 11.º dos factos provados);

iv. após angariar um cliente, contactava a Ré no sentido de comunicar qual o cliente angariado, transmitindo-lhe as informações sobre o mesmo e solicitando a sua reserva, de forma a que a negociação com o cliente só pudesse ser realizada pela Autora (cfr. artigos 15.º, 16.º, 17.º e 18.º factos provados).

v. procedia à encomenda da mercadoria solicitada, pedindo as respetivas cotações e uma estimativa do prazo de entrega (artigo 19.º dos factos provados);

vi. no pós-venda prestava aos clientes assistência (artigo 21.º dos factos provados);

vii. angariou para a Ré um conjunto de clientes que esta última não detinha até a celebração do negócio, promovendo a notoriedade da marca da Ré e

aumentando o seu volume de vendas (cfr. pontos 22.º, 24.º e 25.º dos factos provados).

15. O Tribunal a quo, considerou, apesar disso que, no âmbito da mesma relação:

a) Que as condições de venda da mercadoria da Ré, pela Autora, não eram acordadas com a primeira (cfr. alínea b) do elenco de factos não provados);

b) A Ré não facultou à Autora elementos necessários para o desempenho da atividade, designadamente, preços a praticar e características das máquinas (cfr. alínea c) do elenco de factos não provados); e que

c) A atividade de distribuição e venda desenvolvida pela Autora não foi realizada em estrita colaboração com a Ré (cfr. alínea a) do elenco de factos não provados).

16. No que diz respeito ao preço das mercadorias, como resulta dos depoimentos prestados pelas testemunhas AA e BB e da prova documental (cfr. documento n.ºs 3 a 16 juntos com a contestação e documentos n.ºs 18, 20, 22, 36 e 40 juntos com a petição inicial), tanto o preço de venda como os prazos de entrega da mercadoria eram definidos pela Ré.

17. Da mesma forma, como resulta da matéria alegada e da prova produzida, mormente dos depoimentos prestados pela testemunha BB, era a Ré que fornecia à Autora informação sobre os preços, características e fotografias das máquinas (cfr. documentos juntos aos autos com o requerimento de 26.01.2021, com a referência 37840687 e na audiência prévia de 16/12/2022 e documento n.ºs 3 a 11 e 39 juntos com a petição inicial).

18. Ademais, como resulta da prova produzida, a relação comercial duradoura que vigorou entre as partes foi desenvolvida pela Autora em estrita colaboração com a Ré.

19. Além de prestar serviços pós-venda de acordo com as normas de manutenção da Ré, A Autora organizava, com a colaboração da Ré, demonstrações das máquinas junto dos clientes finais (cfr. e-mails apresentados com a petição inicial como documentos n.º 16 e 38).

20. Acresce ainda que, a Ré disponibilizava à Autora informação sobre as características das máquinas e fotografias das mesmas (cfr. documentos n.º 3 a 11 apresentados com a petição inicial), fornecendo ainda a Ré à Autora os seus catálogos (cfr. documento n.º 39 apresentado com a petição inicial).

21. Atento o exposto, entende a Recorrente que o Tribunal a quo deveria ter dado como provados os factos identificados nas alíneas a), b e c) dos factos não provados, o que desde já se requer.

Continuando,

22. Ao contrário propugnado pelo Tribunal a quo, a Autora não se trata de um mero revendedor da Ré.

23. Como resulta da matéria alegada e da prova produzida nos autos, no âmbito desse relacionamento comercial, a Ré vendia à Autora, para revenda, produtos por si comercializado, ficando a cargo da Ré a indicação das condições de pagamento e o prazo de entrega da mercadoria.

24. Cabia à Ré fornecer à Autora toda a informação sobre os preços, e competindo à Autora, por seu lado à Autora, prestar assistência pós-venda.

25. A Autora atuava, assim, por sua conta e risco, mas com a colaboração e acompanhamento da Ré, designadamente, na realização de demonstrações das máquinas junto dos clientes, no envio de catálogos e na prestação do serviço pós-venda.

26. Para além disso, a Autora conseguiu angariar para a Ré um conjunto de clientes que esta última não detinha até a celebração deste acordo, promovendo a notoriedade da marca da Ré e aumentando o seu volume de vendas.

27. Posto isto, não se entende que, em sede de 1^a instância, se tenha concluído que o acordo celebrado entre a Autora e a Ré não configura um contrato de concessão comercial, por faltar o requisito da integração da Autora na rede de distribuição da Ré.

28. Conforme se extrai do acórdão do Supremo Tribunal de Justiça Supremo Tribunal de Justiça de 28/09/2023(...): a existência de obrigações/deveres secundários, através dos quais se efetua a integração do concessionário na rede ou cadeia de distribuição do concedente, ou seja, a existência/ estabelecimento de obrigações através dos quais o fornecedor/concedente exerce um certo controlo ou direção sobre a atividade do concessionário, através dos quais define e procura que seja executada uma sua determinada política comercial, o que pode implicar “o estabelecimento de regras sobre a organização e as instalações do concessionário, os métodos de venda, a publicidade, a assistência a prestar aos clientes, etc.” e, em consequência, a

consagração de um certo controlo, fiscalização e monitorização do concessionário.

29. Pelo exposto, considerando as obrigações secundárias assumidas pelas partes no âmbito do contrato objeto dos autos, dúvidas não substituem que também o requisito da integração se verifica no caso dos autos.

30. A este propósito importa notar que, como resulta do acórdão da Relação de Lisboa de 01/10/2023(...), para se estar perante um contrato concessão comercial: “não é necessário que exista uma fiscalização e controlo apertados do concedente sobre o concessionário, e também não é essencial que este se obrigue a adquirir uma determinada quantia mínima”.

31. Sem prescindir, ainda que o acordo comercial objeto dos autos não seja qualificado como contrato de concessão comercial – o que não se aceita e apenas por cautela de patrocínio se concebe – sempre se estaria, atenta a factualidade apurada, perante um contrato atípico de distribuição, ao qual é aplicável, por analogia, o regime do contrato de agência constante do DL n.º 178/86, de 3 de julho.

32. Com efeito, a resolução contratual ilícita desse contrato operada pela Ré atribui à Autora o direito a ser indemnizada pelos danos causado pela mesma, nos termos definidos no referido DL 178/86, de 3 de julho.

33. Por outro lado, o artigo 33.º, n.º 1 do mesmo diploma legal atribui à Autora o direito de exigir à Ré uma indemnização de clientela, se preenchidos, cumulativamente, os seguintes requisitos:

“a) O agente tenha angariado novos clientes para a outra parte ou aumentado substancialmente o volume de negócios com a clientela já existente;

b) A outra parte venha a beneficiar consideravelmente, após a cessação do contrato, da actividade desenvolvida pelo agente;

c) O agente deixe de receber qualquer retribuição por contratos negociados ou concluídos, após a cessação do contrato, com os clientes referidos na alínea a).”

34. Ora, como resulta da matéria de facto provada e da prova documental produzida, mormente do relatório económico denominado “Quantificação da Indemnização de Clientela e dos Danos Sofridos, face à Resolução Ilícita do Contrato de Concessão Comercial” junto aos autos com o requerimento da

Autora com a referência 41619339, de 14.03.2022, todos os requisitos acima transcritos se encontram verificados in casu.

Vejamos,

35. Como ficou demonstrado, durante o período em que vigorou a relação comercial, a Autora angariou novos clientes para a Ré (cfr. artigo 24.º dos factos provados),

36. As vendas realizadas pela Autora, durante o período de vigência do acordo, representaram um aumento do volume de negócios da Ré (cfr. artigo 22.º dos factos provados),

37. Mesmo após o término da relação comercial, a Ré continua a beneficiar da clientela angariada pela Autora (cfr. artigo 23.º dos factos provados).

38. Sendo certo que, com a cessação do contrato, a Autora deixou de receber qualquer retribuição por contratos negociados ou concluídos, após a cessação do contrato com os clientes angariados durante a vigência do contrato (cfr. relatório económico denominado “Quantificação da Indemnização de Clientela e dos Danos Sofridos, face à Resolução Ilícita do Contrato de Concessão Comercial” junto com o requerimento da Autora com a referência 41619339, de 14.03.2022)

39. Pelo exposto, deverá ser a Ré ser condenada a pagar à Autora, a título de indemnização de clientela, o valor de € 11.657,71.

40. Quantum indemnizatório que corresponde, nos termos do artigo 34.º do DL 178/86, de 3 de julho, ao valor médio anual recebido pela Autora nos últimos cinco anos de vigência do contrato, isto é, entre novembro de 2013 e outubro de 2018.

41. Acresce ainda que, na sequência da resolução ilícita, a Autora sofreu danos que correspondem, por um lado, às comissões que a Autora deixou de auferir por ter deixado de revender as máquinas,

42. E, por outro, ao lucro que a Autora deixou de auferir por ter deixado de vender consumíveis aos clientes que adquirira as máquinas da Ré.

43. Pelo exposto, deve ainda ser a Ré condenada a pagar à Autora, a título de indemnização pelo interesse contratual positivo, o montante de € 69.142,80(cfr. relatório económico denominado “Quantificação da Indemnização de Clientela e dos Danos Sofridos, face à Resolução Ilícita do Contrato de Concessão

Comercial” junto com o requerimento da Autora com a referência 41619339, de 14.03.2022)”.
Termina pedindo que se declare nula a sentença recorrida, por omissão de pronúncia ou, subsidiariamente, que se revogue essa sentença, julgando a presente ação procedente, nos termos ora defendidos.

7- A Ré respondeu, considerando que não se verifica a nulidade da sentença arguida pela A. e, no mais, pugna pela confirmação do julgado.

8- Recebido o recurso e preparada a deliberação, importa tomá-la.

*

II - **Mérito do recurso**

A- Definição do seu objeto

Inexistindo questões de conhecimento oficioso, o objeto do recurso em apreço, delimitado, como é regra, pelas conclusões das alegações da recorrente [artigos 608º, nº 2, “in fine”, 635º, nº 4, e 639º, nº1, do Código de Processo Civil (CPC)], cinge-se a saber se:

a) A sentença recorrida é nula pela razão invocada pela Apelante;

b) Deve haver lugar à modificação da matéria de facto pela mesma requerida;

c) Vigorou entre as partes um contrato de concessão comercial, ou pelo menos, um contrato de distribuição comercial, e, na afirmativa, quais as consequências da rutura contratual, na parte atinente aos pedidos formulados pela Apelante.

*

B- **Fundamentação**

B.1- Na sentença recorrida julgaram-se provados os seguintes factos:

1.º A aqui A. é uma sociedade comercial, tendo por objeto comércio, importação e exportação de máquinas e equipamentos para a indústria metalomecânica e metalúrgica - cfr. Certidão Permanente junta como Documento n.º 1.

2.º A ora Ré é uma sociedade comercial, tendo por objeto o fabrico de máquinas lixadoras e polidoras para metais e de prensas automáticas para cerâmica.

3.º Em 2006, Autora e Ré encetaram relação comercial que durou até ao ano de 2018.

4.º No âmbito de tal relação comercial, a aqui Autora comprava os produtos comercializados pela Ré para posterior revenda,

5.º Retirando o seu provento do resultado da compra e venda dos produtos da Ré,

6.º A A. contactava os clientes entretanto por si angariados,

7.º Executava trabalhos de prospeção e angariação de novos clientes.

8.º A Ré, enviou um e-mail à A. a 26 de março de 2014 prevendo o seguinte:

“1. Desconto comercial: A A... tem um desconto de 30%. Desconto este que mantemos apesar de termos mudado a nossa política de descontos com todos os nossos outros clientes (...); 2. Incumprimento nos prazos de pagamento: O prazo de pagamento acordado entre a B... e a A... é de 60 dias. (...)” - cfr. E-mail de 26/03/2014 junto como Documento n.º2.

9.º O catálogo da A. era constituído também pelas máquinas da R.

10.º A atividade de prospeção e angariação de clientela pela aqui A. era desenvolvida de forma autónoma.

11.º A ora A. executava trabalhos de prospeção e angariação de novos clientes para os produtos fabricados pela Ré,

12.º Impulsionando vendas junto de clientes da Ré e novos clientes.

13.º Para o efeito, a aqui A. afetou um conjunto de pessoas da sua equipa.

14.º A aqui A., no decorrer da sua relação comercial com a Ré, angariou clientes para a mercadoria da ora R.

15.º O modus operandi da aqui A., após angariar um cliente, passava por contactar a Ré no sentido de comunicar qual o cliente, transmitindo-lhe as informações do mesmo, nome e morada.

16.º Solicitava à aqui Ré a reserva do mesmo.

17.º [Para que^[1]] A negociação com o cliente fosse realizada apenas pela ora A.

18.º A revenda para o cliente reservado só poderia ser realizada pela sociedade A.,

19.º A ora A. procedia à encomenda da mercadoria solicitada, pedindo as respetivas cotações, e uma estimativa do prazo de entrega da máquina. - cfr. E-mails com a reserva de clientes juntos como Documentos n.º 14 a 43.

20.º Por vezes, fornecia os equipamentos ao cliente final a crédito.

21.º No pós-venda prestava assistência aos clientes.

22.º As compras efetuadas pela A. á R. representaram um acréscimo no volume de negócios da R.

23.º Mesmo após o possível término das relações entre A. e R., é provável que os clientes se venham a manter fiéis à marca, vindo a adquirir novos equipamentos à aqui R..

24.º A A. desenvolveu e criou clientela para a marca da aqui Ré.

25.º Promovendo a notoriedade da marca da Ré.

26.º A atividade principal da A. passa pela venda de consumíveis para máquinas que operam na indústria da metalomecânica.

27.º O interesse primordial da A. na venda das máquinas da R. passava pelo fornecimento dos consumíveis (em particular, as lixas e afins) aos clientes que adquiriam tais máquinas.

28.º A Autora faturou à ora Ré, entre outubro de 2013 e setembro 2018, um total de 371.377,45€ - cfr. Mapas juntos como Documentos n.º 49, 50, 51, 52, 53 e 54.

29.º No período de 5 anos - entre outubro de 2013 e setembro 2018 -, a aqui A. auferiu da relação comercial com a R. o valor de 111.413,249€.

30.º A 20 de novembro de 2018, a aqui Ré enviou um e-mail à sociedade A. nos seguintes termos:

Em Julho deste ano a A... encomendou á B... uma Ml100 e uma FC120 Z (encomenda nº 389). Mais tarde, em Setembro, anulou a encomenda (máquina FC120 Z) alegando cancelamento por parte do cliente. Na semana passada, após contacto desse cliente (Grupo C...) com a B..., soubemos que:

1- O cliente não cancelou a encomenda, mantendo o seu interesse;

2- A A... alegou que a B... não entregava a maquina nem comunicava prazo de entrega;

3- A A... apresentou uma proposta com uma máquina alternativa á FC 120 Z, encetando negociações com o pelas B...;

4- Após termos tomado conhecimento destes factos, e dada a sua gravidade, a B... não tem mais condições nem interesse em prosseguir uma relação comercial com a A...- cfr. Email junto como Documento n.º 55.

*

B.2- Na mesma sentença não julgaram provados os factos seguintes:

a) A A. passou a exercer as atividades de distribuição e vendas de mercadoria fabricada pela aqui R., atuando em estrita articulação com a aqui Ré.

b) A aqui A. vendia a mercadoria da Ré nas condições acordadas com esta.

c) A ora Ré facultava à ora A. os elementos necessários para o desempenho da sua gestão:

- Quais os preços a praticar,

- Quais as características das máquinas;

- Enviava fotos das mesmas à A.,

- Para que esta última publicasse no seu sítio;

d) A aqui A. foi criada com o propósito de vender as máquinas produzidas pela Ré!

f) A postura da Ré passou por, após fazer cessar a relação com a A., atribuir novo revendedor aos clientes desta, que passou a desempenhar o papel de intermediário com a marca das máquinas.

g) A Ré veio criar as condições para que a A. viesse a deixar de ser a fornecedora dos consumíveis dos clientes por si angariados cortando com a extensão dos efeitos da conduta da A. de angariar clientes que se repercutiam ao longo do tempo.

h) A Ré definia o preço da venda e da revenda, determinando o valor que resultaria como margem para a aqui A.

I) a R. deixou de auferir em virtude do cancelamento pela A. da encomenda que havia efetuado à R., para revenda ao “Grupo C...” o valor de €2.000,00 (dois mil euros);

J) A A. aproveitando-se da relação comercial estabelecida com a R, e da boa imagem e reputação desta, para introduzir no mercado e alavancar vendas de uma empresa concorrente com quem partilha a mesma organização e interesses comerciais, empresa essa, da qual é dependente e que tem como sócio maioritário e gerente o próprio gerente da A e com quem partilha as mesmas instalações e sede.

L) a qual, tem no seu catálogo para venda máquinas concorrentes às da R..

M) Existindo o propósito comum de afastamento da concorrência por adoção de uma estratégia de aproveitamento da imagem e reputação da R., para paulatinamente ir introduzindo as máquinas da referida B..., Ld^a, no mercado.

*

B.3- Análise dos fundamentos do recurso

Começa por nele estar em causa a questão de saber se a sentença recorrida é nula, por omissão de pronúncia. Isto porque a A./Apelante lhe imputa esse vício, em virtude de nela não ter sido assumida posição expressa sobre a ilicitude da resolução do contrato que manteve com a Ré, nem, particularmente, sobre o pedido de indemnização que formulou, decorrente do dano que diz ter sofrido com a violação do seu interesse contratual positivo; isto é, com o não recebimento do valor das comissões que deixou de auferir por causa dessa resolução e também com o lucro que deixou de obter com a venda de consumíveis.

Ora, não é esse o nosso ponto de vista; ou seja, não ocorre essa omissão.

Mas, para que melhor se perceba esta conclusão, é importante começar por clarificar que estando embora o juiz obrigado, na sentença, a conhecer de todas as questões que lhe sejam submetidas, isto é, de todos os pedidos deduzidos, de todas as causas de pedir e exceções invocadas e ainda daquelas que sejam do seu conhecimento oficioso [artigo 608.º, n.ºs 1 e 2, do CPC] e que, se o não fizer, a sentença é nula [artigo 615.º, n.º 1, al. d), do CPC], já não integra essa nulidade a falta de análise de algum argumento ou mesmo de alguma questão cuja análise tenha ficado prejudicada pela resposta dada a outras.

Ora, no caso, não só se deve entender que o pedido de indemnização indicado ficou prejudicado com a conclusão a que se chegou na sentença recorrida, no sentido de que não se provou a existência de um contrato de concessão comercial entre as partes ou factos bastantes para “equiparar à do agente comercial a posição assumida pela autora no relacionamento negocial que estabeleceu com a ré”, como, ainda assim, aí se emitiu pronúncia considerando que “[n]ão existe pois fundamento para a concessão à autora de indemnização de clientela, nem se descortina na matéria de facto provada qualquer factualidade que justifique a procedência dos restantes pedidos formulados”. Isto é, bem ou mal, não é esta a sede para o aquilatar, a sentença recorrida pronunciou-se sobre todos os pedidos formulados. E, mesmo quanto à referida causa de pedir – atinente ao alegado prejuízo decorrente da violação do interesse contratual positivo – é evidente que, pressupondo ela também a prova da existência do contrato alegado pela A. e não tendo o mesmo ficado demonstrado, inútil se torna apreciar a sua alegada violação e as consequências daí decorrentes.

Nessa medida, portanto, não ocorre a omissão de pronúncia de que a Apelante se queixa.

Prosseguindo na nossa análise, verificamos que, de seguida, se impõe apreciar se deve haver lugar à requerida modificação da matéria de facto. Mais concretamente, se as afirmações constantes das als. a), b) e c), do capítulo dos Factos não Provados devem transitar para a rubrica dos Factos Provados. Isto porque a A., em resumo, entende que, em razão de diversos argumentos e meios de prova que esgrime, bem como “tendo em conta as obrigações acessórias estabelecidas entre as partes, dúvidas não subsistem de que a Autora desenvolvia a sua atividade em estrita colaboração com a Ré, devendo, em consequência, ser dados como provado o facto previstos nas alínea a), b) e c) do elenco dos factos não provados”.

Ora, nada mais é necessário acrescentar para ficar evidenciado que “a estrita colaboração com a Ré”, alegada e vertida na al. a), do capítulo dos Factos não Provados, não é um facto; isto é, não é um evento naturalístico, objetivo ou subjetivo, apreensível pelos sentidos. É, antes e apenas, uma conclusão que pretende, no fundo, traduzir por outras palavras, a integração do concessionário na rede ou cadeia de distribuição do concedente, que na sentença recorrida não foi reconhecida.

Assim, pois, é linear que essa “estrita colaboração”, por não ser um facto, nunca podia ser julgada demonstrada, por via probatória. Ou seja, a afirmação contida naquela alínea (a) deve manter-se no local onde se encontra.

Mas também nesse local se devem manter as demais afirmações impugnadas; ou seja, as constantes das als. b) e c), do capítulo dos Factos não Provados.

Com efeito, aquilo que com elas se pretende, é, como refere a A., evidenciar que a mesma revendia “a mercadoria da Ré de acordo com as condições acordadas esta, desde logo porque era a Ré quem definia o prazo de entrega da mesma e era a mesma Ré quem fornecia informação sobre o preço de venda, disponibilizando para o efeito, tabelas de preços”.

Ora, mesmo em face dos elementos de prova indicados pela A., não é linear que assim fosse.

A Ré, de facto, tinha catálogo e tabela de preços que disponibilizava aos seus revendedores. A questão, todavia, é saber se esses preços os vinculavam em relação aos clientes finais; designadamente, quanto aos preços máximos.

E isso, a nosso ver, tal como se concluiu na sentença recorrida, não está demonstrado.

A testemunha, BB, funcionária administrativa da A., tentou passar essa ideia. Mas, a testemunha, AA, funcionária administrativa da Ré, sustentou a posição contrária; isto é, que a Ré não tinha qualquer controlo sobre o preço final das máquinas; que nunca discutiu preços finais com os clientes dos revendedores da Ré, nem sequer o preço mínimo. O que, a nosso ver, tem algum apoio na documentação junta aos autos. Por exemplo, no email enviado pela Ré à A. em 26/03/2014, no qual aquela dá a entender que não faz sentido a A. transpor para os seus clientes as condições comerciais que tem acordadas com a Ré. E mesmo o email que a A. cita no seu recurso, de 22/01/2015, o que nele é referido, no sentido de que a A. podia responder ao respetivo cliente dizendo que não tinha possibilidades para alterar as condições de pagamento e que

poderia “mesmo colocar o ónus na B...”, só faz sentido, justamente, com a interpretação contrária; isto é, os preços praticados pela Ré em relação aos respetivos revendedores não eram obrigatórios para estes em relação aos respetivos clientes (clientes finais), pois se o fossem a explicação a dar a estes clientes não era de que tais revendedores se poderiam desculpar com as condições impostas pela Ré, mas, antes, que não se tratava de uma desculpa mas de uma obrigação (impositiva, portanto), o que, de todo, não é compatível com a mensagem veiculada em tal email.

Por outro lado, se é certo que se pode ter por verosímil que a Ré condicionava, nalguma medida, os prazos de entrega dos produtos pela mesma fabricados e até as condições do seu pagamento, como se retira dos documentos n.ºs 3 a 16 juntos com a contestação, já não se pode ter por líquido que estas condições fossem sempre refletidas nas condições que a A. replicava junto dos respetivos clientes. E, menos ainda, porque a Ré lho exigia.

Por conseguinte, em resumo, não se deteta nas referidas afirmações impugnadas o erro de julgamento que a A. lhe imputa e, conseqüentemente, também nesse aspeto, é de manter inalterada a sentença recorrida.

Resta, então, por solucionar a questão de saber se entre a A. e a Ré foi celebrado um contrato de concessão comercial ou, pelo menos, de distribuição comercial e, na afirmativa, quais as conseqüências da cessação de tal vínculo, ao nível dos distintos pedidos indemnizatórios formulados pela A.

Pois bem, quanto ao primeiro aspeto, mantendo-se inalterada a factualidade provada, é para nós linear que nenhum dos referidos contratos se pode ter por demonstrado.

A sentença recorrida, de resto, explica-o bem, no que ao contrato de concessão diz respeito.

O contrato de concessão comercial – como aí se refere –, constituindo figura própria das relações comerciais de distribuição (as que se estabelecem entre duas entidades intermediárias no escoamento das mercadorias desde o produtor até ao consumidor final), possui como características essenciais:

“a) a natureza duradoura do vínculo, com a assunção por uma parte da obrigação de vender determinado tipo de mercadoria, com carácter de estabilidade, e por outra a obrigação de comprar esse mesmo tipo de mercadoria, naturalmente também de forma estável;

b) a vinculação recíproca, inicial, a determinadas regras destinadas a regular a relação estabelecida entre vendedor e comprador (pelo menos as principais regras que ambos respeitarão);

c) a assunção dos riscos de comercialização pelo concessionário, que actua em nome e por conta própria, o que permite ao concedente eximir-se aos riscos e custos próprios da conquista da quota de mercado junto dos consumidores;

d) a integração do concessionário numa rede ou cadeia de distribuição do concedente, assumindo ambas as partes obrigações de natureza e intensidade diversa, destinadas a definir e executar determinada política comercial (cfr, sobre a questão, de entre a variada doutrina e jurisprudência sobre a matéria, toda neste sentido, o estudo do Prof. Pinto Monteiro «Denúncia de um Contrato de Concessão Comercial», Coimbra Editora, 1998, páginas 39 e ss; e ainda o decidido pelo Supremo Tribunal de Justiça nos seus acórdãos de 12 de Abril de 2005 e 29 de Setembro de 2015, ambos disponíveis em www.dgsi.jstj.pt). Como refere o Supremo Tribunal de Justiça, «(...) o concessionário obriga-se, em regra, a comprar uma quantidade mínima de produtos durante certo período, pelos quais paga um preço, e a revendê-los à sua clientela. Ele é proprietário dos produtos que distribui e a sua contrapartida económica traduz-se na diferença entre o preço por que compra os produtos e o preço porque os revende», estabelecendo-se entre concessionário e concedente uma verdadeira «(...) cooperação associativa, por nele os interesses das partes serem convergentes e ambas participarem nos resultados obtidos» (acórdão do STJ de 29 de Setembro de 2015, disponível em www.dgsi.pt).

A «(...) concessão é um contrato-quadro (...) que faz surgir entre as partes uma relação obrigacional complexa por força da qual uma delas, o concedente, se obriga a vender à outra, o concessionário, e esta a comprar-lhe, para revenda, determinada quota de bens, aceitando certas obrigações (mormente no que concerne à sua organização, à política comercial e à assistência a prestar aos clientes) e sujeitando-se a um certo controlo e fiscalização do concedente. Como contrato quadro, o contrato de concessão comercial funda uma relação de colaboração estável, duradoura, de conteúdo múltiplo, cuja execução implica, designadamente, a celebração de futuros contratos entre as partes, pelos quais o concedente vende ao concessionário, para revenda. Nos termos previamente estabelecidos, os bens que este se obrigou a distribuir» (Prof. Pinto Monteiro, in Revista de Legislação e Jurisprudência, ano 130º, página 92).

Ora, se é certo que autora e ré durante cerca de 10 anos mantiveram um relacionamento comercial duradouro, não parece de todo possível afirmar que as regras desse relacionamento tenham ultrapassado as que caracteristicamente se estabelecem entre cliente e fornecedor habitual, na medida em que o que dos autos resulta inequívoco é a total ausência de mínima integração da autora na estrutura comercial da ré -à autora não era imposta qualquer política comercial; a autora não tinha obrigação de aquisição de quantidades mínimas de mercadorias; a autora não via o seu desempenho comercial avaliado e, conseqüentemente premiado ou sancionado. Aliás, a maior fonte de rendimento para a Autora eram os consumíveis, produto que não era produzido ou vendido pela R. á Autora.

Estes elementos inequivocamente indicam que inexistiu qualquer integração da autora numa organização que a transcendia, com respeito de regras pré-estabelecidas quanto a diversas matérias relacionadas com os diversos contactos com o consumidor final dos produtos adquiridos à ré, por forma a potenciar o aumento da venda de tais produtos.

De todo não se vê na situação em apreço qual o constrangimento que tenha sido imposto à autora para que acatasse «(...) obrigações várias a fim de harmonizar a sua actuação com a da rede em que se integra (...)» (cfr Prof. Pinto Monteiro, “Contratos de Distribuição Comercial”, ob. cit., página 109), ou qualquer tentativa da parte da ré em impor a sua política comercial e controlar a fase da distribuição através da colaboração com a autora.

E seria esta integração organizacional do concessionário na estrutura do concedente que revelaria a particular essência do contrato de concessão como realidade destinada a permitir a intervenção no mercado com o benefício resultante da actuação de terceiro (o concessionário), mas sem os encargos e custos decorrentes da integração deste na organização interna do concedente”.

Como já dissemos, também nós entendemos que assim é.

Efetivamente, como modalidade de distribuição indireta integrada, a concessão comercial pressupõe a integração do concessionário na rede de distribuição do produtor (rede por ele controlada^[21]), de tal modo que haja uma atuação concertada entre ambos. Ou seja, nesse contrato “existe uma coordenação entre a produção e a comercialização, de tal modo que o distribuidor é integrado em circuitos próprios do produtor, sujeitando-se, eventualmente, às suas diretrizes”. Mas, ao contrário do agente, por exemplo,

o concessionário não atua por conta de outrem. Atua, antes, em nome próprio; “adquire o produto em jogo, junto do produtor e obriga-se a vendê-lo, em seu próprio nome na área do contrato”[3]. A vendê-lo, repetimos, não sem concertação com o produtor, mas em intensa coordenação com ele e no âmbito da rede de distribuição por ele controlada.

Ora, no caso, nada disso se verifica. A A., entre o mais, revendia, efetivamente, produtos fabricados pela Ré, mas não se provou que o fizesse integrado em qualquer rede de distribuição por ela controlada

De modo que, em resumo, a sentença recorrida, porque assim concluiu, deve ser confirmada.

Confirmada, inclusive quanto à improcedência dos pedidos formulados pelo A.

Na verdade, sem estarem demonstrados todos os elementos típicos do contrato de concessão invocado como causa de pedir, não se pode concluir que a rutura desse contrato tivesse sido ilícita e que, por essa via, a A. possa ser titular de algum direito daí decorrente. Seja o direito à indemnização pela alegada clientela perdida, seja pela perda das comissões que deixou de auferir, seja mesmo pelo alegado lucro que a A. deixou de receber com a venda de consumíveis. Em todas estas vertentes aquele pressuposto (a ilicitude) tinha de estar demonstrado. De modo que, sem ele, a pretensão da A. só podia ter sido, como foi, julgada improcedente.

E de nada adianta, como parece ser, agora, também a pretensão da A., equacionar a hipótese de reconhecimento desses direitos por via da caracterização da sua relação contratual com a Ré como um simples contrato de distribuição.

A distribuição de bens, com efeito, pode ser configurada a partir de diferentes modelos contratuais. Por exemplo, a agência, a concessão, a franquia e a livre organização de cadeias. Logo, tendo a A. optado por um desses modelos e não se tendo provado todos os seus pressupostos, não pode, agora, ser apreciada a sua pretensão à luz de outros ou, pior ainda, à luz de um quadro genérico e indefinido.

Daí que, também sob este ponto de vista, não haja razões para alterar a sentença recorrida.

Ou seja, em resumo, este recurso improcede na totalidade e essa sentença é de confirmar na mesma medida.

*

III - **Dispositivo**

Pelos motivos indicados, **acorda-se em julgar improcedente o presente recurso e confirmar a sentença recorrida.**

*

- Em função deste resultado, as custas deste recurso serão suportadas pela Apelante. - artigo 527º, nºs 1 e 2, do CPC.

Porto, 19/11/2024.

João Diogo Rodrigues;

Anabela Dias da Silva;

Rui Moreira.

[1] Por lapso de escrita, segundo cremos, falta esta menção, correspondente ao alegado no artigo 50.º da petição inicial, para que se perceba o restante teor deste ponto de facto.

[2] Neste sentido, Ac RP de 09/03/2004, CJ Ano XXIX, Tomo II/2004, pág.160 a 164.

[3] Neste sentido, António Menezes Cordeiro, Direito Comercial, 4ª Edição Revista, Atualizada e Aumentada, Almedina, págs. 771, 772 e 795, que seguimos de perto também na formulação.