Tribunal da Relação de Guimarães
Processo nº 1388/23.3T8VRL.G1

Relator: ALEXANDRA ROLIM MENDES

Sessão: 18 Setembro 2025

Número: RG

Votação: UNANIMIDADE

Meio Processual: APELAÇÃO

Decisão: APELAÇÃO IMPROCEDENTE

LIBERDADE CONTRATUAL

RESPONSABILIDADE CONTRATUAL

Sumário

- Decorre do disposto no art. 406º do C. Civil que faz parte da liberdade contratual a de modificar ou extinguir por acordo o contrato celebrado.

Texto Integral

Acordam no Tribunal da Relação de Guimarães

Relatório:

AA instaurou ação, na forma de processo comum, contra EMP01..., S.A., dizendo que celebrou com esta um contrato de fornecimento de tintas e que a Ré o incumpriu, causando-lhe prejuízos.

Pedi que:

Se condenasse a R. a pagar-lhe a indemnização global de 294.000,00€ (duzentos e noventa e quatro mil euros), acrescida de juros de mora, à taxa supletiva legal aplicável aos créditos de sociedades comerciais, a contar da citação, até integral pagamento.

A R. contestou invocando a exceção de caso julgado.

Impugnou ainda parte da factualidade invocada pelo A.

Pede a condenação do A., como litigante de má fé, no pagamento de uma indemnização de 30.000,00€.

Realizou-se audiência prévia, no âmbito da qual, designadamente, se julgou

improcedente a exceção de caso julgado, se identificou o objeto do litígio e se enunciou os temas da prova.

*

Foi proferida sentença que julgou a ação nos seguintes termos:

“Julgamos a ação improcedente, absolvendo a R. do pedido;

Julgamos improcedente o pedido de indemnização formulado pela R. contra o A., a título de litigância de má fé, absolvendo o A. do pedido.

Custas pelo A. - art. 527º, do C.P.C.”

*

Inconformada veio a A. recorrer formulando as seguintes Conclusões:

1.ª A douta sentença recorrida bem considerou provados nos factos sob os n.ºs 47.º a 57.º que demonstram quando interpretados globalmente como conduta ilícita da recorrida relativa ao contrato celebrado com o recorrente em 2015 e que a mesma deliberadamente incumpriu assim como a parceria nele estabelecida e que deveria estender até ao final do ano de 2018.

2.ª Mesmo isoladamente, não pode deixar de se qualificar ilícita a conduta da recorrida considerada como provada sob os pontos 12 e 13 consubstanciada na venda de produtos a concorrentes do autor com estabelecimentos do outro lado da rua em que o autor tinha os seus, não constituindo justificação capaz de retirar a ilicitude dessa conduta na circunstância de não existir cláusula de exclusividade no contrato celebrado entre as partes em 2015.

3.ª Na verdade, o contrato ajuizado relativo à parceria estabelecida entre recorrente e recorrida para os anos de 2015 a 2018, estipula condições contratuais extraordinariamente vantajosas para o autor, como resulta dos pontos 4, 7 a 11 dos factos considerados como provados que só podem ser compreendidos enquanto a estipulação de parceria comercial forte, duradoura, colaborante tendente ao cumprimento dos objetivos comerciais ambiciosos e que no ano de 2018 deveriam atingir o valor de meio milhão de euros.

4.ª Nesse sentido, parece claramente nos antípodas da boa-fé exigida contratualmente à recorrida a conduta descrita nos factos provados sob os n.ºs 12 e 13, pois a mesma não encontra conformidade, até ética, depois de convencionar exigentes objetivos de venda dos produtos da ré que implicaram investimentos do autor, atribuindo-lhe condições altamente favoráveis para que os mesmos fossem atingidos, e, posteriormente, passados 4 meses do início do contrato, passar a vender os seus produtos a concorrentes do autor com estabelecimentos comerciais do outro lado da rua onde o Autor tinha os seus, pois tal conduta é objetivamente desleal e prejudicial aos objetivos

estipulados, pois a conduta considerada provada contribui para a divisão de clientes entre os operadores comerciais e significa uma menores condições na capacidade do autor poder cumprir os objetivos livremente estipulados entre as partes.

5.º Tal conduta contende com o princípio da boa-fé e não consubstancia conduta honesta e leal, prejudicando objetivamente o autor e pôs em causa a sua confiança e o interesse contratual de ambas as partes, designadamente o de atingir os importantes objetivos comerciais a que ambos se propuseram, o que traduz um desrespeito de comportamento devido e que é imposto pela ordem jurídica, designadamente a exigência de conduta razoável, proba e com respeito pelo equilíbrio contratual celebrado tendo em conta a função económica do contrato estabelecido e que impunha que a ré se abstinésse de fornecer os produtos que fornecia ao autor e que concorriam para o cumprimento dos seus objetivos, “a concorrentes dele com estabelecimentos do outro lado da rua” atropelando os direitos do autor e comprometendo a finalidade contratual com total desequilíbrio da relação convencionada entre as partes em fevereiro de 2015 e que o autor nem sequer podia esperar da ré.

6.ª Contrariamente ao decidido na douta Sentença recorrida, a conduta imposta pela boa-fé contratual é exigível, independentemente de existir ou não cláusula de exclusividade, pois a conduta da ré considerada provada em 12 e 13 não deixa de ser contrária à conduta contratual leal, honesta e de boa-fé que era devida ao autor e à tutela da sua confiança, impondo-se a conclusão que todas as condutas da ré doutamente descritas nas alíneas a) a g) da douta sentença proferida, em conformidade com os factos bem considerados provados, são ilícitas e presumem-se culposas nos termos do disposto no artigo 799.º do Código Civil como, aliás decorre, da douta decisão em crise 7.ª Relativamente ao ano de 2015, entendeu o Meritíssimo Juiz a quo que a conduta da recorrida considerada provada nos pontos 17, que também considerou ilícita, impediu o autor de cumprir o 2.º objetivo estipulado para o ano de 2015 (de € 200.000,00) conforme também bem considerou provado no ponto 38.º, impedindo-o de obter os bónus e descontos do contrato de 2015 em valor indeterminado.

8.º No entanto, também entendeu que o autor não tinha direito aos bónus e descontos acordados, face ao não pagamento das faturas a que se referem o ponto 18 no prazo referido no ponto 19 dos factos provados, considerando a cláusula 1.7 do contrato de 2015, segundo a qual todos os bónus/descontos, quer condicionais ou incondicionais, só seriam creditados após terminado o período a que se referissem e desde que todos os débitos emitidos por EMP02..., que respeitassem ao mesmo período, estivessem integralmente liquidados à EMP02..., e que perdiam efeito de atribuição sobre todos os

débitos não liquidados até ao limite máximo de 90 dias após o vencimento da fatura.

9.º Esta matéria não foi devidamente analisada na decisão em crise, pois compulsados os contratos juntos à contestação e que sendo consensuais entre as partes, foram considerados como provados, verifica-se que a ré vendeu ao autor os seus produtos no trimestre 1 de 2015 no valor € 46.166,99, verificando-se que o objetivo fixado para o 1.º trimestre de 2015 ascendia a € 25.500,00 como primeiro objetivo, e a € 34.000,00 como segundo objetivo, pelo que o autor superou qualquer um dos objetivos estipulados para o 1.º trimestre de 2015, tendo direito conforme o ponto 9 al. b) dos factos como provados e como se vê do contrato de 2015 ao bónus trimestral de 5%.

10.º Pelo que alcançado o fim do primeiro trimestre, a recorrida achava-se constituída na obrigação contratual de processar o bónus trimestral de 5% sobre a faturação (excluída de IVA), emitindo a correspondente nota de crédito a favor do autor relativamente ao trimestre 1 de 2015 e que devia integrar, desde então, a “conta corrente” do autor, pois naquela data não havia qualquer fatura da ré que estivesse por pagar pelo autor pois, como consta do ponto 18 e 19 da matéria considerada como provados, a primeira fatura da ré que o autor não pagou na data do vencimento ou nos 90 dias posteriores (justificadamente como já veremos), data de 17.7.2015 e só tinha vencimento em 15.10.2015, completando-se os 90 dias após o vencimento apenas em 14.1.2016, motivos pelos quais em 1-4-2015 estavam preenchidas as condições contratadas para que a ré tivesse procedido à emissão da nota de crédito relativamente ao pleno cumprimento dos objetivos previstos contratualmente para o 1.º Trimestre de 2015.

11.º No entanto, conforme doutamente provado no ponto 33 da douta sentença recorrida:” A R. só começou a emitir e enviar ao autor notas de crédito a que o A. tinha direito, referentes ao ano de 2015, a partir do dia 2 de junho de 2016, na semana 22.” Para além de que foi também dado como provado nos pontos 24 e 27, que o autor por comunicações dos dias 12 e 13 de janeiro de 2016 e a propósito do bónus especial referente ao apoio aos custos de outdoors publicitários de € 3.000,00 ano estabelecido na cláusula 6.ª do contrato, “reiterou o pedido do urgente envio das notas de crédito em falta de acordo com o estipulado na parceria estabelecida” e “confirmamos o teor do nosso anterior email e rogamos o especial favor de procederem conforme o contratualmente previsto, a fim de nos permitir saldar as contas relativas ao ano de 2015, como é nossa intenção manifestada desde, pelo menos, o passado dia 18 de dezembro.”

12.º Parece-nos claro que o autor não procedeu ao pagamento das faturas do ano de 2015, enquanto a ré não emitisse as notas de crédito que devia ter

emitido mas que só começou a emitir em Junho de 2016, assim saldando as contas entre Autor e ré, o que se traduz na invocação pelo autor da exceção de não cumprimento do contrato, na medida em que não procedeu ao pagamento das faturas referidas nos pontos 18 e 19 dos factos provados enquanto a ré não emitisse as notas de crédito que lhe eram devidas, o que não têm o efeito de fazer perder o autor o direito aos bónus e descontos referentes ao ano de 2015, ao contrário do que decidiu o Tribunal recorrido, pois a exceção de não cumprimento do contrato, consagrada no art. 428º do Código Civil, constitui uma consequência natural dos contratos sinalagmáticos, nos quais cada uma das partes assume obrigações, tendo em vista as obrigações da outra parte, pelo que se criaria um desequilíbrio contratual, caso uma das partes pudesse exigir da outra o cumprimento sem ter cumprido a obrigação que lhe cabe e que tem perfeito cabimento nos casos em que a outra parte não efetua a sua prestação, porque não quer ou porque não pode, e vale tanto para o caso de falta integral do cumprimento, como para o de cumprimento parcial ou defeituoso, desde que a sua invocação não contrarie o princípio geral da boa fé consagrado nos arts. 227º e 762º, nº 2 do Código Civil.

13.º Apesar de a lei prever à exceção apenas para os casos em que não haja prazos diferentes para o cumprimento, o que não se verifica no caso, já que o réu devia ter emitido as notas de crédito em momento anterior à obrigação de pagamento da primeira fatura por ela emitida e a que se refere os pontos 18 e 19, entende-se que a exceção pode ser invocada, ainda que haja vencimentos diferentes, por aquele dos contraentes cuja prestação deva ser feita depois da do outro, só não podendo opô-la o contraente que devia cumprir primeiro, tendo o autor suspendida as prestações futuras de pagamento de preço das faturas e às quais contratualmente se encontrava obrigado, até que a ré cumprisse as prestações que lhe eram devidas, designadamente a emissão das notas de crédito previstas contratualmente, designadamente logo a relativa ao primeiro trimestre de 2015, o que a recorrida optou por recusar só o fazendo a partir de 2 de Junho de 2016, conforme provado sob o n.º 33.

14. Como é jurisprudência e doutrina unanime a recorrida não podia recusar a emissão atempada das notas de créditos, sendo licita a invocação da exceção de não cumprimento do contrato, ainda que haja vencimentos diferentes, por aquele dos contraentes cuja prestação deva ser feita depois da do outro, só não podendo opô-la o contraente que devia cumprir primeiro, pelo que o exercício do direito do autor em aguardar pela emissão de notas de créditos devidas pela recorrida e que deviam ser emitidas antes do pagamento das faturas a que se referem os factos provados em 18 e 19, constitui invocação legítima da exceção de não cumprimento e conforme o princípio da boa-fé, com perfeito enquadramento na convenção contratual, o que não foi

devidamente apreciado pelo Tribunal recorrido, e exclui a mora do autor na sua prestação e afasta naturalmente o regime do incumprimento definitivo contratual previsto no artigo 808.º do Código Civil, sob pena de não passar de tábuas rasas o disposto no artigo 428.º do mesmo Código, motivos pelos quais o não pagamento das faturas em causa, correspondendo à invocação da exceção do não cumprimento do contrato pelo autor foi válida, de boa-fé e legítima de acordo com a convenção contratual entre autor e ré, encontrando-se, por isso, afastada a mora e naturalmente o invocado incumprimento pelo réu que podia recusar o pagamento das faturas em causa enquanto a ré não emitisse as notas de crédito que contratualmente se obrigou, pelo que o recorrente nem sequer se encontrava em mora quanto àquele pagamento e, conseqüentemente, não perdeu o direito aos bónus e descontos devidos no final do ano de 2015, pelo que deve ser revogada a dita sentença e a ré condenada a pagar ao autor o montante que se apurar em liquidação de sentença relativamente ao bónus e descontos relativos ao cumprimento do segundo objetivo fixado para o ano de 2015 correspondente a 3% sobre toda a faturação de 2015 e a entregar ao autor 35 paletes de tinta e pode englobar os produtos “003, dyruway, gama profissional, duruplad, akromour, dycrylforce” ou o valor correspondente tudo a liquidar em execução de sentença conforme considerado como provado no ponto alínea e).

15.º Aliás, aquele bónus trimestral de 5% sobre a faturação do 1.º trimestre de 2015 que ascendeu a € 46.166,99 superando o 2.º objetivo fixado, equivale ao valor de € 2330,80, valor da nota de crédito que a recorrida devia ter emitido logo princípio do 2.º trimestre de 2015, e as faturas não pagas a que se refere o ponto 18 dos factos provados ascendem a apenas € 1092,89, motivos pelos quais feita a compensação o autor não só não estaria em mora, como ainda era credor pela quantia de € 1237,91 (€ 2330,80- €1092,89), pelo que a dita decisão recorrida, salvo o devido respeito, não apreciou devida e corretamente a questão.

16. A dita decisão recorrida decidiu que o autor não tem direito à reparação dos danos verificados entre 2016 e 2018 e que bem julgou como provados em valor indeterminado, já que entendeu que o A. não pode sustentar, contratualmente, condutas violadoras de obrigações contratuais e respetivos danos sofridos de 2016 a 2018, em obrigações contratuais de 2015, a que a R. não estava vinculada, tendo entendido que o ponto 1.2 do contrato só teriam que ser aplicados no ano de 2015, não tendo a R. ficado vinculada aos objetivos e bónus acordados, para os anos de 2016 a 2018 até porque em 2016 e 2017, A. e R. celebraram novos contratos, onde convencionaram, no ponto 1.3. das Considerações Gerais que: “O presente documento complementa as Condições Gerais de Venda e anula e substitui quaisquer outras Condições

Comerciais existentes, escritas ou verbais, que tratem do mesmo objeto do presente documento”, concluindo que em 2016 e 2017 foram convencionados diferentes objetivos, assim como diferentes bônus/descontos, face aos que haviam sido convencionados em 2015, para o ano de 2015.

17. Cremos, sempre com o máximo respeito que é devido, que a interpretação contratual dos contratos junto aos autos não é correta e desconsidera os factos considerados como provados, designadamente dos pontos 3 e 4 o Tribunal a quo considerou como provados que:

“3 - No exercício das respetivas atividades e, com vista ao seu incremento e desenvolvimento, A. e R. estabeleceram entre si contratos anuais, pelo menos desde o ano de 2011, para a venda de tintas por parte da R. ao A

4 - Em 06 de fevereiro de 2015, na sequência de contratos anteriores, A. e R. celebraram entre si um contrato em que foram acordados os objetivos comerciais e financeiros, nomeadamente as condições de pagamento, descontos comerciais e financeiros, a quantificação de bônus, designadamente trimestrais, anuais, financeiros, especiais de parceria, de cooperação e especiais e ainda participações financeiras para os anos de 2015 a 2018.”.

18.º Na verdade a referência expressa contratualmente em 2015 aos objetivos comerciais e financeiros para os anos entre 2015 a 2018, enumerando as condições de pagamento, descontos comerciais e financeiros, a quantificação de bônus etc para o mesmo período, obriga necessariamente, cremos nós, à interpretação contratual estabelecida numa relação de parceria estável e duradoura pelo menos por 4 anos que são os que medeiam entre 2015 e o final de 2018 e revela ser essa a intenção das partes aquando da sua celebração, sendo também certo que também vem dado como provado, no ponto 39 - “O A. aceitou a sugestão do responsável comercial da R. para outorgar em 2016 e 2017 contratos, para evitar, segundo esse responsável, que a conta do A. na contabilidade da R. fosse encerrada.”

19.º Dos factos provados sob os pontos 4 a 11, por um lado, e dos factos provados sob os n.ºs 39 a 45 referentes os primeiros ao contrato de 2015, e os segundos aos contratos de 2016 e 2017, claramente se vê que se tratam de contratos com objetos, objetivos, condições financeiras, bônus e descontos completamente diferentes, incompatíveis e incomparáveis, resultando dos respetivos termos que o primeiro é claramente mais favorável e conforme com a parceria estabelecida até 2018, sendo certo- cfr. Ponto 47 e 48 dos factos provados- que a partir de 2016 a recorrida deixou de praticar as condições acordadas em 2015 para os anos de 2015 a 2018, conforme factos provados sob o n.º 4, não havendo dúvida que os contratos de 2016 e 2017, apenas foram celebrados para evitar o encerramento da conta do autor na contabilidade da ré e não enquanto qualquer continuação do contrato de 2015

cujos objetivos foram plenamente cumpridos pelo autor, como também se provou, motivos pelos quais as condições do contrato de 2015 e que deviam vigorar até 2018, não tiveram continuidade porque a ré o impediu, pois como bem entendeu o Meritíssimo Juiz as condições do contrato de 2015 “eram muito mais favoráveis ao A. do que foram as seguintes de 2016 e 2017.”

20.º Enfrentando a fundamentação da questão na douta sentença recorrida, não há dúvida da existência da cláusula que prevê a aplicação dos termos e condições acordados entre as partes apenas no ano em curso, não podendo ser automaticamente renováveis, mas entendemos que essa cláusula tipo aposta em todos os contratos dos autos é incompatível, com a cláusula específica do contrato de 2015 conforme considerado provado: em que foram acordados os objetivos comerciais e financeiros, nomeadamente as condições de pagamento, descontos comerciais e financeiros, a quantificação de bônus, designadamente trimestrais, anuais, financeiros, especiais de parceria, de cooperação e especiais e ainda participações financeiras para os anos de 2015 a 2018. Se tais condições eram vigiar no período entre 2015 a 2018 então não deviam ser acordadas anualmente ao contrário do que consta daquela cláusula geral dos contratos ajuizados e contra aquela cláusula específica, e conforme o objetivo fixado a atingir no final de 2018 de meio milhão de euros.

21.º Foi este o único contrato, o de 2015, que foi incumprido pela ré e que serve a pretensão do autor, cujas condições “eram muito mais favoráveis ao A. do que foram as seguintes de 2016 e 2017”, e não os de 2016 e 2017 relativamente aos quais “O A. aceitou a sugestão do responsável comercial da R. para outorgar em 2016 e 2017 contratos, para evitar, segundo esse responsável, que a conta do A. na contabilidade da R. fosse encerrada.” (cfr. Ponto 39 dos factos provados), não se podendo aceitar o entendimento da douta sentença recorrida segundo o qual “os objetivos e bônus acordados só teriam que ser aplicados no ano de 2015, não tendo a R. ficado vinculada aos objetivos e bônus acordados, para os anos de 2016 a 2018”, pois que vem dado como provado que Autor e ré se vincularam em 2015 “em que foram acordados os objetivos comerciais e financeiros, nomeadamente as condições de pagamento, descontos comerciais e financeiros, a quantificação de bônus, designadamente trimestrais, anuais, financeiros, especiais de parceria, de cooperação e especiais e ainda participações financeiras para os anos de 2015 a 2018”.

22.º Para além, ainda que os contratos de 2016 e 2017 pudessem ser interpretados como revogatórios do contrato celebrado em 2015, no que não se concede porque com ele são incompatíveis, ainda assim a verdade é que tais contratos não se referem ao mesmo objeto do contrato de 2015 a

determinar a inaplicabilidade da cláusula invocada e na qual encontra fundamentação a douta decisão recorrida, pois sendo verdade que “em 2016 e 2017, A. e R. celebraram novos contratos, onde convencionaram, no ponto 1.3. das Considerações Gerais que: “O presente documento complementa as Condições Gerais de Venda e anula e substitui quaisquer outras Condições Comerciais existentes, escritas ou verbais, que tratem do mesmo objeto do presente documento”, a verdade é que o “objeto” do contrato de 2015 é completamente diferente do “objeto” dos contratos de 2016 e 2017, pois naquele foi estipulada uma parceria comercial entre autor e ré, que contemplava para além de compras dos produtos da ré pelo autor, uma parceria de marketing; uma parceria de apoio técnico entre as partes e investimentos em Sistemas tintométricos pelo autor, para vigorar entre 2015 e 2018, conforme provado no ponto 10 “Estas ações servem de suporte a um acordo comercial entre 2015 e 2018 com o objetivo de atingir 500K”, constando do contrato no ponto “7. Investimento Sistema Tintométrico ... “ só após a liquidação do respetivo débito poderá ser reclamada a emissão de qualquer outro bónus relativo ao mesmo ano ou subsequentes” , enquanto que nos contratos de 2016 e 2017 o objeto se circunscreveu às compras dos produtos da ré pelo autor em cada um desses anos.

23.º Motivos pelos quais, os contratos de 2016 e 2017 não podiam anular ou substituir o acordo de 2015 na medida em que não respeitam ao mesmo objeto, pelo que merece censura a douta decisão recorrida quando entendeu que o Autor não pode sustentar, contratualmente, condutas violadoras de obrigações contratuais e respetivos danos sofridos de 2016 a 2018, em obrigações contratuais de 2015, a que a R. não estava vinculada, pois cremos que a recorrida se encontrava vinculada e resulta dos factos que a douta sentença bem julgou como provados, que a ré se vinculou entre 2015 a 2018 com o autor no âmbito da parceria acordada em 2015, vínculo que não se alterou por o autor ter aceite “a sugestão do responsável comercial da R. para outorgar em 2016 e 2017 contratos, para evitar, segundo esse responsável, que a conta do A. na contabilidade da R. fosse encerrada” conforme provado no ponto 39, na medida em que tais contratos não respeitam à mesma parceria iniciada em 2015 e que a ré incumpriu como, de resto, a douta sentença dá devida nota.

24.º Por isso, tem o recorrente direito à reparação dos danos que a ré lhe causou com a violação da mesma com as condutas ilícitas que a douta sentença bem considerou como provadas e culposas.

25.º Dos danos causados em 2016 a 2018 a douta sentença recorrida, considerou que a conduta da ré causou danos ao autor em valor indeterminado, já que foi entendido que a sua quantificação concreta não

resultou da prova produzida, por não haver elementos suficientes para a sua quantificação, deve a douda sentença ser revogada e a recorrida ser condenada a indemnizar os danos constantes dos pontos 51 a 57 no que vier a ser liquidado nos termos do disposto no artigo 609.º n.º 2 do Código de Processo Civil, condenado a recorrida a indemnizar o recorrente:

A. No valor que vier a ser liquidado relativo aos bónus e descontos decorrentes do contrato de 2015 em valor não apurado; (facto provado sob o n.º 54)

B. No valor que vier a ser liquidado relativo à perda de margem, incluindo acessórios de pintura, como rolos, trinchas, pinceis, proteção e EPIs nos anos de 2016, 2017 e 2018 em valor não apurado (facto provado sob o n.º 55)

C. No valor que vier a ser liquidado relativo a queda de vendas nos anos de 2016, 2017 e 2018 em valor não apurado (facto provado sob o n.º 55)

D. No valor que vier a ser liquidado relativo à perda de bónus trimestral, anual, de parceria, de cooperação e Especial Dic e descontos em valor não apurado. (facto provado sob o n.º 56)

E. No valor que vier a ser liquidado pelos danos reputacionais ou de prestígio e relevância do A. no mercado e comércio de tintas e afins, junto de clientes e concorrentes, causados ao autor relativo à perda de acompanhamento técnico, à redução de gama de produtos oferecida aos seus clientes, à redução da competitividade de preço, à falta de apoio do departamento de marketing e de acompanhamento direto de obras por parte da R., nos anos de 2016, 2017 e 2018, em valor não apurado. (facto provado sob o n.º 57).

26. A douda sentença recorrida violou o disposto no artigo 428.º, 483.º, 762.º n.º2 do Código Civil e 607.º n.º 3 do Código de Processo Civil pelo que deve ser revogada e a recorrida condenada nos termos da conclusão anterior, assim se fazendo Justiça.

*

Foram apresentadas contra-alegações no sentido da improcedência do recurso.

*

*

Questões a decidir:

- Verificar se a A. tem direito às peticionadas indemnizações.

*

*

Nada obstando ao conhecimento do objeto do recurso, cumpre apreciar e decidir.

A matéria considerada provada na 1ª instância é a seguinte:

1 - O A. é empresário em nome individual (ENI), sendo titular do estabelecimento comercial designado por “EMP03...”, com sede na Rua ..., ..., ... e filiais em ..., ..., ... e ..., tendo por objeto principal o comércio por grosso de materiais de construção (CAE 46732) e secundário o comércio a retalho de combustível para veículos a motor, em estabelecimento especializado (CAE 47300).

2 - A R. tem como objeto o fabrico, venda, importação, exportação e distribuição de tintas e revestimentos.

3 - No exercício das respetivas atividades e, com vista ao seu incremento e desenvolvimento, A. e R. estabeleceram entre si contratos anuais, pelo menos desde o ano de 2011, para a venda de tintas por parte da R. ao A.

4 - Em 06 de fevereiro de 2015, na sequência de contratos anteriores, A. e R. celebraram entre si um contrato em que foram acordados os objetivos comerciais e financeiros, nomeadamente as condições de pagamento, descontos comerciais e financeiros, a quantificação de bónus, designadamente trimestrais, anuais, financeiros, especiais de parceria, de cooperação e especiais e ainda participações financeiras para os anos de 2015 a 2018.

5 - Ali convencionaram, em 1.2. que: “Os termos e condições acordados entre as partes no presente documento, incluindo todos os objetivos e bónus, só serão aplicáveis ao ano em curso, não podendo ser consideradas automaticamente renováveis e respeitam à facturação líquida, excluindo o IVA, efectuada entre 1 de Janeiro e 31 de Dezembro de 2015”.

6 - Mais acordaram em 1.7. que: Todos os bónus/descontos, quer condicionais ou incondicionais, só serão creditados após terminado o período a que se referem e desde que todos os débitos emitidos por EMP02..., que respeitem ao mesmo período, estejam integralmente liquidados à EMP02..., mas perdem efeito de atribuição sobre todos os débitos não liquidados até ao limite máximo de 90 dias após o vencimento da factura”.

7 - No ponto 4, relativo às “Condições Pagamento / Descontos Financeiros / Bónus financeiro PCC / Penalização Incumprimento”, é referido o seguinte: “4.1. Descontos financeiros: Os clientes beneficiam dos descontos financeiros abaixo, desde que cumpram os seguintes prazos de pagamento autorizados e não tenham qualquer débito vencido
[...]

4.2. Bónus Financeiro PCC: Para os Clientes cujas condições de pagamento acordadas sejam superiores a 60 dias poderão beneficiar de um bónus financeiro por performance de conta corrente (PCC) de 1,0%, com cumprimento totalmente rigoroso do prazo de pagamento da totalidade dos

débitos. Este bônus será apurado no final do ano respetivo e liquidado no ano seguinte após boa cobrança de todos os débitos emitidos durante o ano”.

8 - Nos termos do Anexo II do Contrato 2015 - Condições Comerciais específicas para o ano de 2015, nomeadamente no ponto 5 quanto aos Bônus Especiais de Parceria, é referido, por um lado, que o bônus de 3% relativo à distribuição/Exclusividade/PBI deixa de ser produzido de forma imediata “A qualquer momento que deixem de se verificar as condições que elegem o Cliente para este bônus” e, por outro, que o bônus de 1,5% de Cooperação (COOP) “é calculado sobre a faturação líquida do ano anterior e apenas se torna efetivo se as ações a compartilhar forem previamente aprovadas por EMP02..., devidamente comprovada a sua utilização e a apresentação de cópia do recibo a compartilhar”.

9 - As condições, bônus e descontos acordados foram os seguintes:

a) Desconto fixo de 55% e adicional de 4%

b) Bônus trimestral de 5%.

c) Bônus anual de 5%

d) Bônus Especial Parceria de 3%

d) Bônus de Cooperação de 1,5%

e) Bônus Especial DIC: 3% se superado o 2º objetivo de € 200.000,00; oferta de 35 paletes; € 2.500 em Nota de Crédito apoio 2º Folheto; € 3.000 ano de participação em custos de 3 outdoor em ..., ... e

10 - Foi clausulado ainda o seguinte: “Estas ações servem de suporte a um acordo comercial entre 2015 e 2018, com o objetivo de atingir 500 k€”.

11 - Previram-se os seguintes objetivos para 2015: 1º objetivo (€ 150.000); 2º objetivo (€ 200.000); objetivo a atingir até 2018 (€ 500.000).

12 - Em julho de 2015, a R. começou a vender os seus produtos a congénere do A., que passou a fazer concorrência ao A.

13 - Esse concorrente tinha estabelecimentos comerciais do outro lado das ruas onde o A. tem as filiais do seu.

14 - O A. encomendou, à R., 33 paletes (1089 baldes de 15 litros) de “revestimento acrílico para capoto” e a R., em vez desse produto, forneceu ao A. tinta plástica acrílica normal, assegurando que tinha as mesmas características do revestimento acrílico para capoto; o que não era verdade.

15 - O A. encomendava regularmente à R. uma tinta de primeiro preço para interior/exterior e, a R., sem qualquer aviso, começou a fornecer essa tinta, mas só para interior, por aquela ter deixado de existir, mantendo, no entanto, o preço da tinta para interior /exterior.

16 - A R. teve alguns atrasos no aviamento de algumas encomendas feitas pelo A.

17 - Em outubro de 2015 o A. formulou, junto da R., a pretensão de

encomendar 70 paletes de tinta e, não obteve resposta por parte da R.

18 - No âmbito das relações comerciais desenvolvidas entre a R. e o A., e na sequência dos bens fornecidos, a R. emitiu e enviou ao A. as seguintes faturas em 2015: fatura n.º ...21, emitida em .././2015, no valor de 572,03 € e vencida em 15.10.2015; e fatura n.º ...30, emitida em .././2015, no valor de 520,86 €, e vencida em 22.02.2016.

19 - Faturas essas que o A. não pagou na data de vencimento, nem nos 90 dias seguintes;

20 - E que, em setembro de 2020, levaria a R. a instaurar contra o A. a injunção nº 74946/20.3 YIPRT, que correu termos pelo Juízo Local Cível de Vila Real - Juiz ..., reclamando do A. o pagamento de € 10.830,15; que viria a terminar por meio de transação judicial, tendo a aqui R. reduzido o seu pedido para a quantia de € 6.000,00, que o A. pagou no prazo acordado.

21 - Em meados de dezembro de 2015, o A. solicitou à R. a emissão da nota de crédito relativa ao bónus especial referente ao apoio aos custos de outdoors publicitários de € 3.000,00 ano, estabelecido na cláusula 6ª do contrato.

22 - Em 12 de Janeiro de 2016 a R. solicitou ao A. o envio de documentos comprovativos do custo do aluguer dos outdoors.

23 - O A. respondeu no mesmo dia, dizendo que os outdoors tinham sido verificados presencialmente pelo responsável pelas vendas da R., o Sr. BB, bem como outras ações publicitárias no Jornal “...” e “...”, solicitando novamente a emissão das notas de crédito “para o mais rapidamente possível regularizar a situação.”.

24 - Perante a recusa da R. em emitir as referidas notas de crédito, em 12 de janeiro de 2016, o A. enviou à R. um email em que afirmou, nomeadamente: “...” Recordo que a “Comparticipação Outdoors” está contratualmente estipulada no âmbito da parceria acordada em fevereiro de 2015 e com termo no final de 2018.

No contrato não consta que a participação em causa esteja de algum modo sujeita ou condicionada à apresentação de quaisquer documentos. E, como sabemos, o que não está no contrato, no contrato não está...

Por outro lado, também sabemos que o próprio contrato serve e é suficiente para constituir suporte e justificação de cumprimento de obrigações contratuais, como é o caso presente.

Nesta conformidade a EMP03... reitera o pedido do urgente envio das notas de crédito em falta de acordo com o estipulado na parceria estabelecida.”.

25 - No mesmo dia, o Diretor de Vendas da R., CC, respondia assim: “Estamos seguros que as referidas ações foram realizadas, não somente pelo facto de as podermos visualizar, mas essencialmente pelo facto de termos confiança plena

nos nossos parceiros. Não obstante o anteriormente exposto, é procedimento da companhia, conforme pode verificar no ponto 5.2 das condições comerciais assinadas (ver abaixo), que a apresentação dos documentos descritivos é uma obrigatoriedade não somente por procedimento internos, mas também por questões legais de salvaguarda de ambas as partes”.

26 - E após transcrever o ponto 5.2 do contrato, terminava por pedir cópias dos documentos, “para podermos proceder de imediato”.

27 - No dia 13 de Janeiro de 2016 o A. respondia, dizendo nomeadamente: “... Na verdade está em causa o “Bónus Especial Direcção Comercial DIC”, estabelecido na cláusula 6. do Anexo II das Condições Comerciais Específicas para o ano de 2015”; Recordamos que este “Bónus Especial” é específico (tal como refere a cláusula 6.) e “é atribuído apenas a clientes em situações especiais sempre que seja justificável um objectivo adicional e ou/ extraordinário não contemplado nos restantes bónus; Significa isto que quando a EMP03... reclama o “Bónus Especial Direcção Comercial DIC” estipulado na Cláusula 6. e a EMP02... responde com o “Bónus Especial de Parceria” previsto na Cláusula 5.2 (Cooperação (Coop)), estão a falar de Bónus diferentes, cuja atribuição obedece a exigências e formalismos diferentes ou não coincidentes; Com efeito, o Bónus Especial de Parceria (COOP) está contratualmente fixado, sendo de 1,5% calculado sobre a facturação líquida do ano anterior, estando prevista a apresentação de cópia do recibo a compartilhar, documento(s) que já se encontra(m), aliás, em vosso poder; O Bónus Especial Direcção Comercial DIC, previsto na Cláusula 6. foi fixado no contrato para “ 3 outdoor/.../... e V Real/+ - 3000 € ano”, sendo esta uma das acções que “servem de suporte ao acordo comercial entre 2015 a 2018, com o objectivo de atingir 500 K€ e a sua atribuição não foi condicionada à apresentação de qualquer documento.

Por isso mesmo a EMP02... lhe chama “Bónus Especial” que se destina a clientes em situações especiais. E a única exigência contratual é a de ser previamente aprovado e reproduzido por escrito pela Direcção Comercial onde deverá constar a periodicidade do mesmo, exigência essa que se encontra plenamente verificada;

Por tudo isto confirmamos o teor do nosso anterior email e rogamos o especial favor de procederem conforme o contratualmente previsto, a fim de nos permitir saldar as contas relativas ao ano de 2015, como é nossa intenção manifestada desde, pelo menos, o passado dia 18 de Dezembro.”.

28 - A este email do A. o Diretor de Vendas da R., CC, respondeu em 15 de janeiro: “A nossa área de financeira e comercial, irão dar seguimento a este assunto e entrarão em contacto.”.

29 - Nesse mesmo dia, 15 de janeiro de 2016, o autor respondeu: “Muito obrigado. Ficamos então à espera, sendo certo que a nossa preocupação principal é liquidar e pagar os fornecimentos do ano 2015.”.

30 - Em 20 de janeiro de 2016 o A. enviou o seguinte email ao Diretor de Vendas da R.: “No seguimento da sua informação de que a vossa área financeira e comercial iriam dar seguimento a este assunto e entrariam em contacto, verificou-se que apenas entraram em contacto, mas não deram seguimento ao assunto, uma vez que não foram ainda emitidas as notas de crédito.

Não entendemos porque razão ainda não foram emitidas as notas de crédito em causa, solicitadas há mais de um mês, facto que tem inviabilizado o encontro de contas.

Solicitamos por isso os seus bons ofícios no sentido de serem emitidas as notas de crédito, a fim de nos permitir compensar, liquidar e pagar os fornecimentos do ano de 2015, como é nossa intenção por diversas vezes manifestada e reiterada desde há mais de um mês.

Embora não entendamos porque razão a nota de crédito relativa ao bónus financeiro (PCC) de 1% não possa ser processada em simultâneo com o nosso pagamento, o que está no contrato, no contrato está, pelo que a mesma terá de ser processada nos termos contratuais.”.

31 - Em 22 de janeiro de 2016 o Diretor de Vendas da R. respondeu: “A nossa área financeira enviará os documentos durante a próxima semana.”.

32 - E o A. respondeu no mesmo dia: “Muito obrigado pelas suas notícias. Ficamos então a aguardar.”.

33 - A R. só começou a emitir e enviar ao autor notas de crédito a que o A. tinha direito, referentes ao ano de 2015, a partir do dia 2 de junho de 2016, na semana 22.

34 - No dia 26 de julho de 2016 o A. enviou ao Diretor de Vendas da R. um email afirmando o seguinte: “.... Só no passado dia 13 do corrente mês de Julho recebemos o vosso extrato da nossa conta cliente referente ao ano de 2015.

Não podemos deixar de estranhar esta demora, tanto mais que desde o início deste processo sempre solicitámos a emissão das inerentes notas de crédito, para nos possibilitar liquidar e pagar o nosso débito dentro do prazo acordado. Passe a (inexplicável e incompreensível) demora, acontece que relativamente ao ano de 2015 entendemos que, objetivamente, no âmbito da parceria estabelecida, a boa-fé contratual implica que a EMP03... seja ainda credora de um crédito relativo ao 2º trimestre desse ano.

Não podemos aceitar, com efeito, que datando o nosso acordo de 6 de

fevereiro de 2015, a média de compras dos dois primeiros trimestres, não seja considerada para efeito de atribuição do desconto previsto para o caso de os respetivos objetivos serem atingidos em cada um desses trimestres. Não entender esta situação revela, para nós, que desde o início do nosso acordo, a boa-fé, o bom senso e o espírito de colaboração e de entreaajuda, são conceitos que a EMP02... voluntariamente ignorou.

Com que objetivos? Isso só a EMP02... saberá...

Ainda relativamente ao ano de 2015, estando preenchidas as condições contratuais, agradecemos a emissão da nota de crédito relativa ao bónus financeiro (PCC) 1%.

Pensamos que é tempo de a EMP02... dizer o que quer da sua “parceira de negócio” EMP03..., de forma clara, transparente e honesta. Até agora o comportamento da EMP02... nem sequer é entendível, a menos que sirva de capa a uma estratégia com objetivos inconfessáveis.

Recorde-se que na nossa reunião de 9 de julho de 2015 ficámos a saber que, sem razão alguma, tínhamos o crédito cortado!!!...

Nessa mesma data, foi-nos comunicado que a EMP02... tinha indicado à EMP04... um nosso concorrente sito mesmo em frente das nossas instalações para vender produtos PPG!!!....

Estará recordado que nessa reunião ficou combinada nova reunião a ter lugar em Outubro de 2015, em dia a fixar. Até hoje!!!...

Seguiu-se a “estória” das notas de crédito relativas a 2015 que só começámos a receber a partir de 2 de Junho de 2016 (semana 22) apesar do seu compromisso de 22 de Janeiro (de que seriam enviadas durante a semana 4)!!!...

Lamentavelmente o que já designamos como o “Síndrome das Notas de Crédito da EMP02...”, continua a verificar-se relativamente às compras do corrente ano de 2016.

Não entendemos que comprando a dinheiro, desde janeiro de 2016, a EMP03... ainda hoje esteja à espera das respectivas notas de crédito!!!...

“Last but not least”, a coroa de glória do comportamento da EMP02... para com a EMP03... será a risível, embora mesquinha, recusa em executar a nossa última encomenda de 105 paletes de tinta. Porquê?!...

Apesar de tudo gostaríamos de dar a oportunidade à EMP02... para, querendo, dizer-nos de forma clara e olhos nos olhos, o que pretende da EMP03... e justificar os seus incompreensíveis comportamentos, razão pela qual a EMP03... toma a liberdade de o convidar para uma reunião a ter lugar em dia, hora e local da sua escolha.

Entretanto informo que vamos suspender os nossos pagamentos enquanto não nos forem enviadas as notas de crédito a que temos direito referentes às

compras de 2016.”.

35 - E o Diretor de Vendas da R. respondeu no mesmo dia, 26 de julho de 2016: “Relativamente aos créditos a que tenha a EMP03... direito, os mesmos serão processados em linha com as condições comerciais existentes. Existe um departamento que deve responder por estas situações relativas a créditos bem como a questões relativas a contas corrente e descontos financeiros e que seguramente o fará em linha com as condições acordadas.

Na realidade, existiram alguns atrasos motivados por diversas causas, algumas inerentes à implementação de novas ferramentas informáticas, os quais estão a ser regularizados.

Quanto à reunião que estava agendada, a mesma estava linkada à persecução dos objectivos do acordo comercial existente para o ano 2015. Uma vez que o mesmo não produziu efeito no prazo e valores programados, considerámos não existir base para a realização da mesma.

Relativamente ao cliente EMP04..., o qual tem vindo a denotar comportamento e resultados de salientar, o mesmo foi-nos indicado pela EMP04... como novo associado, e não o que menciona como tendo sido a EMP02... a referenciar.

Quanto à oportunidade que gentilmente cederam à EMP02... para a realização de uma reunião, agradecemos mas de momento não se afiguram motivos para a realização da mesma.

36 - Só em julho de 2016 a R. concluiu a emissão e envio das notas de crédito referentes ao bónus anual e ao 4º trimestre relativos ao ano de 2015.

37 - O A. conseguiu cumprir o 1º objetivo fixado para o ano de 2015 (€ 150.000), ultrapassando-o em € 2.598,00;

38 - E só não atingiu o 2º objetivo (€ 200.000) devido ao constante de 17 supra.

39 - O A. aceitou a sugestão do responsável comercial da R. para outorgar em 2016 e 2017 contratos, para evitar, segundo esse responsável, que a conta do A. na contabilidade da R. fosse encerrada.

40 - O contrato com referência em Anexo I - “Plano de Negócio para o ano de 2016” (“Contrato 2016”), com respeito à faturação líquida, excluindo o IVA, efetuada entre 1 de janeiro de 31 de dezembro de 2016, assinado pelas partes em 29.02.2016 e 11.03.2016.

41 - E o contrato com referência em Anexo I - “Plano de Negócio para o ano de 2017” (“Contrato 2017”), com respeito à faturação líquida, excluindo o IVA, efetuada entre 1 de janeiro de 31 de dezembro de 2017, assinado pelas partes em 27.03.2017 e 06.04.2017.

42 - Tanto o Contrato 2016 como o Contrato 2017 definiram o objetivo anual de cada ano de € 10.000,00 (dez mil euros), sendo certo que, nos termos do ponto 1.3. das Considerações Gerais de ambos se encontra expressamente

previsto que: “O presente documento complementa as Condições Gerais de Venda e anula e substitui quaisquer outras Condições Comerciais existentes, escritas ou verbais, que tratem do mesmo objeto do presente documento”.

43 - De acordo com o ponto 1.6 das Considerações Gerais dos Contratos 2016 e 2017, “os bônus/descontos, sejam condicionais ou incondicionais, só serão creditados ao Cliente após terminado o período a que se referem e desde que todos os débitos emitidos por EMP02..., que respeitem ao mesmo período, se encontrem integralmente liquidados à EMP02...”.

44 - Prossegue o ponto 1.7 das Considerações Gerais dos Contratos 2016 e 2017, “na eventualidade de os débitos emitidos pela EMP02... no período de referência não serem liquidados no máximo até 90 dias após o vencimento da fatura ou nota de débito a que respeitam, todos os bônus/descontos, condicionais ou incondicionais, relativos a débitos não liquidados consideram-se automaticamente extintos perdendo o efeito de atribuição”.

45 - As condições, bônus e descontos, acordados para 2016 e 2017, eram os seguintes:

a) Desconto fixo de 55%;

b) Bônus trimestral de 3% e anual de 3%;

46 - O A. superou em quase o dobro o objetivo de 2016, tendo comprado produtos à R. no valor de € 19.664,00.

47 - A partir de 2016, a R. deixou de vender ao A. produtos nas condições de preço, bônus e descontos constantes do contrato de fevereiro de 2015 e passou a vendê-los nas condições constantes dos contratos de 2016 e 2017.

48 - Chegando ao final de 2016, atentas as condições do contrato de 2016, o A. procurou quem lhe vendesse produtos EMP02... em melhores condições.

49 - Os novos fornecedores de tintas EMP02..., sendo intermediários, não têm a possibilidade de vender aos preços e com as condições suscetíveis de serem praticados por um fabricante, como é a R.

50 - Esses fornecedores não podem vender aos seus clientes os produtos fabricados pela R. ao mesmo preço e condições que a R. os vende aos seus clientes diretos, porque têm a sua própria margem de lucro.

51 - O que determinou a diminuição das margens de comercialização que o A. auferia e que foram contratadas entre A. e R. no contrato celebrado para vigorar em 2015;

52 - Bem como deixou o A. de usufruir do acompanhamento dos departamentos técnico, comercial e de marketing da R.;

53 - Deixando o A. de poder disponibilizar aos seus clientes os apoios desses departamentos da R., usualmente conhecidos como “apoio da fábrica”.

54 - Por a R., em outubro de 2015, não ter fornecido ao A. 70 paletes de tinta, não pôde este obter os bônus e descontos decorrentes do contrato de 2015,

em valor indeterminado.

55 - O facto de a R. ter deixado de vender ao A. nas condições constantes do contrato de 2015 e ter passado a vender-lhe nas condições dos contratos de 2016 e 2017, fê-lo ter uma perda de margem, inclusive nos acessórios de pintura, como rolos, trinchas, pincéis, proteção e EPIs e sofrer uma queda de vendas, nos anos de 2016, 2017 e 2018, em valor indeterminado;

56 - Assim como fez com que deixasse de receber os bónus trimestral, anual, de parceria, de cooperação e Especial DIC e alguns descontos, em valor indeterminado.

57 - A perda de acompanhamento técnico, a redução de gama de produtos oferecida aos seus clientes, a redução da competitividade de preço, a falta de apoio do departamento de marketing e de acompanhamento direto de obras por parte da R., nos anos de 2016, 2017 e 2018, acarretou uma diminuição do prestígio e relevância do A. no mercado e comércio de tintas e afins, junto de clientes e concorrentes.

58 - Em 19 de Janeiro de 2018 a R., através de carta, reclamou do A. o pagamento da quantia de € 8.160,49, alegando que tal quantia constituía o saldo devedor da conta corrente.

59 - O A. respondeu a essa carta da R., em 29 de janeiro de 2018, alegando não aceitar como verdadeira a alegada dívida e que continuava a aguardar a emissão e envio das notas de crédito.

60 - Nessa carta de 29 de Janeiro de 2018, o A. informou ainda a R. do seguinte: “Logo que recebidas tais notas de crédito e liquidado correctamente o saldo da conta-corrente, procederemos de imediato ao seu pagamento, como é (e sempre foi) nossa intenção e vontade reiteradamente manifestadas desde o final de 2015, como aliás V.^{as} Ex.^{as} não podem ignorar”.

61 - Seguidamente, ocorreu o referido supra em 20.

Factos considerados não provados:

1 - As condições de preço e de pagamento dos produtos que a R. passou a vender a congénere do A. em julho de 2015 eram “mais vantajosas” do que as oferecidas ao A.

2 - A tinta de primeiro preço para interior/exterior é de preço superior ao da tinta só para interior referidas em 15 dos factos provados.

3 - A R. deixou de responder, “em tempo útil”, a “solicitações e consultas” efetuadas pelo A. de preços de produtos, prazos de entrega e condições de pagamento.

4 - A R. agiu com o propósito de dificultar e fazer diminuir as vendas de tinta do A., de modo a que este não atingisse os objetivos máximos estabelecidos no

contrato e justificasse a não atribuição ao autor de descontos, bónus e participações financeiras previstas no contrato.

5 - Em 2016 existiam faturas emitidas pela R. que se encontravam por liquidar pelo A.

6 - O A. teve perda de margem: no ano de 2016 no valor de 16.216,00 €, no ano de 2017 no valor de 22.954,00 € e no ano de 2018 2018 no valor de 33.453,00 €;

7 - Nos acessórios de pintura, tais como rolos, trinchas, pincéis, proteção e EPIs, a perda de margem determinou para o A. prejuízos de 2.688,00 € em 2016, de 3.167,00 € em 2017 e de 8.255,00 € em 2018;

8 - O A. deixou de receber os bónus: trimestral, anual, de parceria, de cooperação e Especial DIC e alguns descontos constantes do contrato celebrado com a R. em Fevereiro de 2015, assim discriminados:

Ano de 2016 - € 34.250,00

Ano de 2017 - € 50.750,00

Ano de 2018 - € 72.500,00.

*

*

O Direito:

Da alegada responsabilidade contratual da Ré relativa à venda de produtos a concorrentes do Autor:

Tal como se refere na primeira instância, a pretensão do Autor fundamenta-se na responsabilidade contratual.

Na verdade, entre as partes existiram acordos anuais segundo os quais o A. adquiriria à Ré tintas ao longo de determinado período de tempo, aí determinado.

Estes acordos, em virtude dos quais uma das partes se obriga a entregar à outra coisas, de forma periódica ou continuada, não se encontra tipificado na lei, mas aproxima-se, no essencial, de um contrato de compra e venda, previsto no art. 874º, do C. Civil.

Nos termos dos artigos 406º, nº 1 e 798º do referido diploma legal os contratos devem ser pontualmente cumpridos, pelo que, o devedor que falta culposamente ao cumprimento da obrigação, torna-se responsável pelo prejuízo que causa ao credor.

No caso, o A. qualifica como ilícita e culposa a conduta da Ré descrita nos factos 12 e 13, fixados na sentença recorrida e dos quais decorre que a Ré, em julho de 2015, começou a vender os seus produtos a congénere do A., que

passou a fazer concorrência ao A. e que esse concorrente tinha estabelecimentos comerciais do outro lado das ruas onde o A. tem as filiais do seu. Diz ainda que tal conduta lhe causou inúmeros prejuízos.

Ora, analisando o contrato celebrado entre A. e Ré, vemos que no mesmo não existe qualquer cláusula que consagre a exclusividade das vendas por parte da Ré, nem ficou provado que entre ambos tenha, de qualquer outra forma, sido acordada tal exclusividade.

De acordo com o disposto no nº 1 do art. 405º, as partes têm a faculdade de fixar livremente o conteúdo dos contratos, dentro dos limites da lei, pelo que, as partes ao celebrarem o acordo em análise poderiam ter estipulado a obrigação de exclusividade.

Tal como refere Ana Prata (*in* Código Civil Anotado, vol. I., 2ª ed. revista e atualizada, pág. 537) “No nº 1 consagra-se o princípio da liberdade contratual, nas suas vertentes liberdade de celebração e de estipulação. Incluiu-se na liberdade de celebração aquilo que alguns autores destacam como liberdade de escolha do tipo negocial, expressamente autonomizada na letra da lei, quando diz que as partes podem “celebrar contratos diferentes dos previstos neste código” e “reunir no mesmo contrato regras de dois ou mais negócios, total ou parcialmente regulados na lei”.

No caso, as partes não estabeleceram no contrato entre ambas celebrado qualquer cláusula de exclusividade, pelo que, não estando a Ré contratualmente obrigada a vender os seus produtos apenas ao A., dentro da mesma zona, a conduta da Ré não violou qualquer das obrigações a que estava adstrita por virtude dos acordos celebrados com o A., não sendo a sua conduta ilícita.

O A. diz no seu recurso que não era necessário existir tal acordo para que a mencionada conduta da Ré fosse ilícita e culposa, uma vez que considera tal conduta contrária aos ditames da boa-fé, já que, ao vender os seus produtos a terceiros concorrentes do Autor, impedia-o de atingir os objetivos acordados. Embora a questão da má-fé negocial não tenha sido suscitada pelo A. na primeira instância, será aqui conhecida, uma vez que se trata de uma questão de conhecimento oficioso.

Assim:

O conceito de boa-fé do art. 334º do C. Civil tem um sentido ético, que se reconduz às exigências fundamentais da ética jurídica, que se exprimem na virtude de manter a confiança, de cada uma das partes proceder honesta e

lealmente, para com a outra, respeitando expectativas dos sujeitos jurídicos (V. Almeida Costa, *in* Direito das Obrigações, 7ª ed., pág. 104 e 105).

Como decorre do que acima se disse A. e Ré poderiam ter acordado uma cláusula de exclusividade, mas não o fizeram, pelo que o A. tinha que contar com o facto de a Ré poder vender os seus produtos a concorrentes do A. e fazendo-o estava apenas a exercer o seu direito a livremente celebrar contratos com terceiros para escoar os seus produtos.

Assim, não violou a Ré qualquer das obrigações assumidas para com o Autor, não existindo, pois, por parte da Ré qualquer procedimento abusivo ou desleal, pelo que, improcede este argumento daquele com vista à alteração da sentença recorrida.

Da alegada responsabilidade contratual da Ré por “comportamentos e incumprimentos” que acarretaram ao A. “diversos e graves” prejuízos:

O A. na petição inicial diz que os comportamentos da Ré relativos à não emissão atempada das notas de crédito relativas a de bónus e descontos a que entendia ter direito lhe causaram diversos prejuízos porque teve de procurar novos fornecedores de tinta, que por serem intermediários, não podem vender aos preços e condições que a Ré vendia, o que “determinou a diminuição drástica das margens de comercialização que o autor auferia e que foram contratadas entre autor e ré no contrato celebrado para vigorar entre 2015 e 2018”, insurgindo-se nas alegações de recurso pelo facto de a sentença recorrida não ter condenado a Ré a indemniza-lo por tais alegados prejuízos.

No entanto, vemos que nada de concreto alega relativamente aos prejuízos sofridos, nomeadamente, que margens de lucro tem agora em comparação com as que tinha enquanto era a Ré que lhe fornecia os produtos para revenda, sendo certo que conseqüentemente, nada ficou provado nesse sentido.

Por outro lado, o A. alega que os bónus e descontos clausulados no contrato celebrado em 2015 vigorariam até 2018, contudo, analisando esse contrato, vemos que, não obstante em tal contrato nas condições gerais se previssem objetivos até 2018, no ponto 1.2 do Anexo I do mesmo, as contraentes acordaram que os termos e condições aí constantes só serão aplicáveis ao ano em curso (2015), não podendo ser considerados automaticamente renováveis. Constando do ponto 1.3 desse mesmo Anexo que “O presente documento complementa as Condições Gerais de Venda e anula e substituiu quaisquer outras Condições Comerciais existentes, escritas ou verbais, que tratem do

mesmo objeto do presente documento.”

Acresce que, em 2016 e 2017, A. e Ré celebraram novos contratos dos quais consta nos respetivos pontos 1.3 das Considerações Gerais que “O presente documento complementa as Condições Gerais de Venda e anula e substitui quaisquer outras Condições Comerciais existentes, escritas ou verbais, que tratem do mesmo objeto do presente documento”.

Todos estes contratos têm como objetivo regular as relações comerciais (compras e vendas) que ocorreriam entre A. e R. nos anos em que foram celebrados e, portanto, ao contrário do que refere o A., os seguintes substituem os anteriores, como aliás deles expressamente consta.

Ora, decorre do disposto no art. 406º do C. Civil faz parte da liberdade contratual a de modificar ou extinguir por acordo o contrato celebrado.

Concluiu-se, assim, que os bónus e descontos acordados em 2015 só vigorariam para esse ano, pelo que, não pode o A. reclamar o ressarcimento de prejuízos decorrentes da não aplicação de bónus e descontos que não foram acordados entre as partes para os anos seguintes.

O A. não tem, pois direito ao ressarcimento de alegados prejuízos respeitantes a vendas ocorridas em 2016, 2017 e 2018.

Quanto ao ano de 2015, foi alegado pelo Autor na petição inicial, com interesse, que na injunção que a Ré intentou contra si esta pedia o valor de 8.160,49€ respeitante a faturas não pagas referentes a 2015 e que os serviços de contabilidade de autor estimavam que o montante da dívida seria de 6.074,72€, devido aos créditos (bónus e descontos respeitantes a 2015) a que o A. entendia ter direito. Disse ainda que no âmbito desse processo, as partes fizeram acordo, tendo a Ré reduzido o pedido para 6.000,00€, “assim se reduzindo o valor das notas de créditos a favor do autor que eram devidas e que a ré nunca emitiu”.

Deste modo, ainda que tardiamente, a Ré acabou por aplicar os bónus e descontos relativos a esse ano, pelo que eventual diminuição das margens de lucro relativas a compras efetuadas nesse ano acabou por ser compensada com a mencionada transação.

O A. não referiu qualquer outro prejuízo relativo ao ano de 2015, pelo que, tem necessariamente de improceder o pedido de indemnização com base em tal fundamento.

Improcede assim, totalmente o recurso, confirmando-se a sentença recorrida.

*

*

DECISÃO:

Pelo exposto, acorda-se nesta secção cível do Tribunal da Relação de Guimarães em julgar improcedente a apelação, mantendo o decidido pela primeira instância.

Custas pelo Apelante.

*

*

Guimarães, 18 de setembro de 2025

Alexandra Rolim Mendes

António Beça Pereira

Ana Cristina Duarte