

Tribunal da Relação do Porto Processo nº 8583/18.2T8PRT.P1

Relator: CARLA FRAGA TORRES

Sessão: 16 Janeiro 2026

Número: RP202601168583/18.2T8PRT.P1

Votação: UNANIMIDADE

Meio Processual: APELAÇÃO

Decisão: CONFIRMADA

IMPUGNAÇÃO DA MATÉRIA DE FACTO

INDICAÇÃO DOS PONTOS DE FACTO

DISPENSA/REDUÇÃO DO REMANESCENTE DA TAXA DE JUSTIÇA

Sumário

I - A remissão para a totalidade do corpo das alegações relativas à impugnação da decisão da matéria de facto não é meio idóneo a trazer e a identificar nas conclusões os pontos de facto cuja decisão se pretende submeter à reapreciação do tribunal de recurso.

II - O incumprimento contratual só é passível de gerar a obrigação de indemnizar se houver nexo de causalidade entre o facto ilícito, ainda que culposo, e o dano.

III - Cabe ao último grau de jurisdição a apreciação da dispensa/ redução do remanescente da taxa de justiça devida não só nesse órgão, mas também na dos graus precedentes, abrangendo toda a tramitação.

Texto Integral

Proc. n.º 8583/18.2T8PRT.P1 – Apelação

Origem: Juízo Central Cível do Porto – Juiz 3

Relatora: Carla Fraga Torres

1.º Adjunto: Teresa Pinto da Silva

2.º Adjunto: Eugénia Maria Moura Marinho da Cunha

Acordam os juízes subscritores deste acórdão, da 5.ª Secção Judicial/3.ª

Secção Cível do Tribunal da Relação do Porto:

I. Relatório.

Recorrente: Massa insolvente de A..., Lda.

Recorrida: B...- Software, S.A.

A..., Lda. instaurou a 13/04/2018 a presente acção declarativa de condenação sob a forma de processo comum contra B...- Software, S.A., pedindo a condenação desta a pagar-lhe a quantia de 1.875.772,00 €, por prejuízos e lucros cessantes, acrescida de juros de mora à taxa legal desde a data da citação até efectivo e integral pagamento, e da quantia de 500.000 € por dano de imagem.

Para o efeito, alegou, em síntese, que entre 2001 e 2017 celebrou com a R. contratos de distribuição de software por esta desenvolvido, disciplinando-se as relações contratuais pelo acordo de distribuição e pelas condições de comercialização, nos termos das quais quando um cliente mudasse de um parceiro para outro a margem do parceiro de destino seria reduzida em 50% na sua margem habitual na facturação do B1... (renovação ou início da facturação), o que não sucedeu nos anos de 2016 e 2017 em que a R. não reduziu em 50% a margem de comercialização aos parceiros de destino dos clientes da A. que para eles migraram, de forma significativamente concertada, aquando das renovações dos contratos B1.... Mais alegou que, com o objectivo de a afastar do mercado, dado que se encontrava a desenvolver o seu software de aplicações informáticas, a R., daquela forma, permitiu aos outros distribuidores abordar os clientes com condições mais vantajosas, ao mesmo tempo que fez veicular que a A. se encontrava em situação económica difícil, o que levou à perda para a concorrência de muitos dos seus clientes B... e dos seus técnicos B..., desde logo pelo clima de instabilidade e de insegurança que se gerou, assim como a obrigou a efectuar descontos no valor dos seus serviços e, consequentemente, a vender a carteira de clientes B... que ainda mantinha, tudo tendo resultado em benefício da R., que, além do mais, não teve de a indemnizar como teria de fazer se não renovasse o contrato para o ano de 2018.

Citada, a R. apresentou contestação em que, reconhecendo a relação comercial com a A., inclusive a não exclusividade da distribuição por esta de produtos seus, defendeu-se, imputando à A. actos de concorrência desleal em relação a si, como seja a preferência que passou a dar ao seu software junto de clientes que lhe pertenciam a si e a tentativa de angariar outros distribuidores que trabalhavam para si para distribuírem esse seu software, o que, contudo, não teve sucesso comercial porque o software da A. não teve a

aceitação do mercado, sendo por isso da responsabilidade desta o facto de ter perdidos clientes e o facto de o contrato não se ter renovado para o ano de 2018, visto que a mesma vendeu voluntariamente a totalidade da sua carteira de clientes ao parceiro B2..., S.A.

Foi ordenada a notificação da A. para se pronunciar sobre a matéria da Contestação e sobre a oposição quanto à prova por si requerida, o que mereceu da R. a arguição de nulidade, que veio a ser indeferida.

A A. respondeu àquela notificação.

Declarada a insolvência da A., os autos prosseguiram com o administrador da insolvência nomeado, AA, em substituição da insolvente.

Em audiência prévia realizada a 16/05/2019, foi proferido despacho saneador, fixado o valor da acção em 2.375.772,00 €, definido o objecto da acção e selecionados os temas de prova, de que não houve reclamações.

Do despacho de admissão prova, na parte em que foi admitida a junção aos autos dos documentos requeridos pela A., a R. apresentou recurso que subiu em separado e foi julgado improcedente.

Obtida a documentação solicitada, em face da sua extensão e complexidade, por despacho de 9/11/2020, foi oficiosamente determinada a realização de prova pericial que teve lugar em moldes colegiais e cujo relatório foi junto aos autos a 13/05/2022.

A audiência final, cuja primeira sessão foi adiada duas vezes por razões não imputáveis às partes, foi realizada em 4 sessões (13/05/2024, 17/05/2024, 28/06/2024 e 9/07/2024), na sequência do que foi proferida sentença, julgando improcedente a acção, com o seguinte dispositivo:

“V.

Assim, ao abrigo do exposto e das disposições legais citadas, julga-se a presente acção improcedente absolvendo-se a ré do pedido contra ela formulado.

As custas são da responsabilidade da massa insolvente da autora (art. 527º, do CPC).

Registe e notifique”.

Inconformada com tal sentença, dela apelou a A., concluindo as suas alegações de recurso nos seguintes termos:

I. A sentença recorrida violou, entre outros, as disposições que regulam substancialmente os contratos de agência e os artigos 798º e seguintes do Código Civil.

II. A decisão sobre a matéria de facto deve ser alterada de modo a dar-se como não provada a matéria referida em a), destas Alegações e provada a referida b), com fundamento nos depoimentos e gravações (indicadas no corpo destas Alegações, supra) das testemunhas BB, CC, tidos como isentos e credíveis pela

Mma Juíza, Relatório Pericial e esclarecimentos dos Peritos prestados em audiência, face às regras da experiência comum. Alegações

III. A Ré incumpriu o contrato de distribuição que tinha com a Autora, quer ao fornecer a listagem dos seus clientes a outros Parceiros, quer ao não reduzir a margem em 50% dos parceiros de destino dos clientes migrados da Autora.

IV. Sob Ré impedia uma presunção de culpa, competindo-lhe provar que a falta de cumprimento não procedia de culpa sua, o que não fez - Cfr. artigo 799º, do Código Civil.

V. A Autora, não fora a migração de Clientes promovida pela Ré, não se teria visto obrigada a vender a carteira de clientes de que ainda dispunha à B2...; não o fazendo, tê-la-ia visto ser esvaziada de modo equivalente ao que sucedeu em 2016 e 2017.

VI. A sentença proferida deverá ser revogada e julgar-se a acção parcialmente procedente, condenando a Ré a pagar à Autora os montantes dos prejuízos apurados (pontos 21 e 22 das sentença), bem como uma quantia de compensação pela ruptura do contrato de distribuição a que deu causa, a arbitrar com recurso à equidade, e, ainda, uma quantia a determinar em execução de sentença pelos

prejuízos referidos nos pontos 23 e 24 da sentença, caso não se opte, de igual modo, pela atribuição de uma quantia determinada, de igual modo, como recurso à equidade.

Termos em que, deve o presente recurso ser julgado procedente e, consequentemente, revogar-se a sentença recorrida, com as legais consequências.

A R. apresentou contra-alegações, defendendo que a sentença recorrida, por não merecer qualquer censura, deve ser mantida, com a improcedência do presente recurso, sem prejuízo de considerar que não foram cumpridos os ónus a que se refere o art. 640.º do CC e de pedir a dispensa do pagamento do remanescente da taxa de justiça.

O recurso foi admitido como de apelação, com subida imediata, nos próprios autos e efeito meramente devolutivo.

Recebido o processo nesta Relação, proferiu-se despacho a considerar o recurso como próprio, tempestivamente interposto e admitido com o efeito e o modo de subida adequados.

Colhidos os vistos legais, cumpre apreciar e decidir.

*

II. Delimitação do objecto do recurso e questões a decidir

O objecto do recurso é delimitado pelas conclusões das alegações do apelante, tal como decorre das disposições legais dos art.ºs 635.º, n.º 4 e 639.º do CPC, não podendo o tribunal conhecer de quaisquer outras questões, salvo se a lei lhe permitir ou impuser o seu conhecimento oficioso (art. 608.º, n.º 2 do NCPC). Por outro lado, não está o tribunal obrigado a apreciar todos os argumentos apresentados pelas partes e é livre na interpretação e aplicação do direito (art. 5.º, n.º 3 do citado diploma legal).

As questões a decidir, tendo em conta o teor das conclusões formuladas pela recorrente, e pela recorrida em matéria de custas, são as seguintes:

- i) da alteração da decisão de facto.
- ii) da alteração da decisão de mérito.
- iii) da dispensa do pagamento do remanescente da taxa de justiça.

*

III. Fundamentação

3.1. Fundamentação de facto

O Tribunal recorrido considerou provados e não provados os seguintes factos:

1. A A..., L.da, dedicava-se à consultoria e programação informática e ao comércio de equipamento informático.
2. A ré dedica-se à criação e comércio de software de aplicações informáticas.
3. No âmbito das respectivas actividades, A..., L.da e ré, celebraram entre elas, entre 2001 e 2017, anual e sucessivamente, contratos denominados acordos de distribuição “together B...”, através dos quais a ré (denominada ali por “B...”), atribuiu à A..., L.da (ali denominada “Parceiro B...”), sem exclusividade, a qualidade de distribuidor de software de aplicação standard, desenvolvido e testado pela ré, e por ela assinalado com a marca “B...” ou com qualquer outra de que fosse titular, doravante designado apenas por “software B...®”.
4. Nos termos do contratado, a A..., L.da, foi autorizada pela ré a comercializar/distribuir o software B... exclusivamente no território nacional, nos limites decorrentes do grau de certificação que lhe fosse atribuído pela ré, grau esse que definia o software B...® relativamente ao qual a A..., L.da, poderia proceder à comercialização e assistência técnica.
5. O grau de certificação era atribuído pela ré à A..., L.da, de acordo com as suas competências técnicas, determinadas pelo número de técnicos ao seu serviço e da respectiva certificação.~
6. Nos termos do acordado, competia à A..., L.da, a responsabilidade exclusiva pela instalação, implementação e assistência técnica pós-venda do Software B... junto do utilizador final.
7. As relações contratuais entre A..., L.da, e ré eram disciplinadas pelo

referido “Acordo de Distribuição” e, em tudo quanto naquele não se encontrasse regulado, pelas “Condições de Comercialização B3...”, em vigor em cada momento contratual, uma vez que a ré poderia introduzir alterações às condições no decurso do período contratual, as quais produziam efeitos relativamente ao acordo logo que a versão do documento contendo as novas condições fosse comunicada pela ré à autora, por correio electrónico, valendo o silêncio da autora como aceitação integral e sem reservas do novo texto.

8. Nos termos das Condições Gerais de Comercialização, as margens de cada Parceiro, eram calculadas de acordo com um conjunto de critérios acordados no Acordo de Distribuição Together, sendo que a autora, relativamente aos clientes/utilizadores finais novos (isto é não oriundos da carteira de outros Parceiros/distribuidores B...), nos anos de 2016 e 2017 usufruía de uma margem de 49,50%.

9. Ainda nos termos das referidas Condições de Comercialização, quando um Cliente mudasse de um Parceiro para outro a margem do Parceiro de destino seria reduzida em 50% na sua margem habitual na facturação do B1... (renovação ou início da facturação), pacote em que o utilizador final subscrevia um acordo que lhe garantia todas as actualizações durante 365 dias de calendário - conforme “Condições de Comercialização dos anos de 2016 e 2017.

10. Entre o ano de 2001 e pelo menos 2012, a A..., L.da, foi dos maiores distribuidores da ré a nível nacional.

11. Tal situação posteriormente alterou-se.

12. A ré, em 2013 vendeu a carteira de clientes das empresas de comercialização que integravam o seu grupo económico – C... e D... – a um distribuidor, a B2..., sem contactar a A..., L.da.,

13. Nos anos de 2016 e 2017, a ré não reduziu em 50% a margem de comercialização de Parceiros de destino de pelo menos 87 dos clientes da A..., L.da, que para eles migraram, aquando das renovações dos contratos B1..., o que terá facilitado migração de alguns deles pelos descontos que os novos parceiros puderam assim propiciar.

14. Em 2016 e 2017, transferiram-se para a empresa parceira da ré denominada “E...”, 77 clientes B... da A..., L.da.

15. O parceiro F... teve acesso a uma listagem de clientes B... da A..., L.da, com os valores e data de renovação dos contratos B1....

16. A cláusula referida em 9, vigorava para todos os parceiros/distribuidores da ré e visava proporcionar uma actuação de lisura, conforme aos bons costumes comerciais e concorrência saudável entre os diversos operadores.

17. Para manter, nos anos de 2016 e 2017, os clientes utilizadores do Software B... que não denunciaram os contratos B1..., a A..., L.da, foi obrigada a

proporcionar descontos comerciais para acompanhar os descontos que a concorrência apresentava nas suas propostas.

18. Com a perda de clientes a A..., L.da, perdeu também os valores respeitantes aos contratos de assistência e consultoria a eles associados.

19. Ao longo dos dezassete anos de relação comercial que manteve com a ré, a A..., L.da, em resultado do seu próprio esforço de prospecção, marketing e captação de mercado, angariou mais de 600 clientes B... para a ré.

20. A ré continuou, na sua grande maioria, a usufruir dos negócios dos clientes angariados pela A..., L.da, por intermédio dos outros distribuidores para os quais aqueles transitaram.

21. No ano de 2016, a A..., L.da, perdeu, com os clientes B... que migraram para outros distribuidores, um total de vendas/renovação dos contratos B1..., de pelo menos € 37.000,00 e, no ano de 2017, o valor de €115.274,00 .

22. A que acresce o valor dos descontos no B1... que a A..., L.da, teve que fazer aos clientes que conseguiu manter nos anos 2016 e 2017, no montante de pelo menos €35.918,76.

23. Caso não tivesse procedido à venda referida em 25, a A..., Lda, auferiria valor de vendas futuras em montante anual não concretamente determinado.

24. A A..., L.da, perdeu quantia não concretamente determinada em serviços que deixou de prestar aos clientes B... perdidos entre 2016 e 2017.

25. Em Dezembro de 2017, A..., L.da, face à saída de técnicos B... e à sucessiva perda de clientes, sem capacidade negocial para evitar a perda total de clientes para outros distribuidores ao longo do ano seguinte, acabou por vender a carteira de clientes B... (em número de cerca de 150/200 clientes) que ainda detinha ao distribuidor da ré B2....

26. A A..., L.da, também se encontrava a desenvolver o seu próprio software de aplicações informáticos - o que, aliás, havia determinado que a margem de comercialização oferecido pela ré apenas fosse de 49,50% em vez de 52,50%.

27. O software de gestão desenvolvido pela A..., L.da, denominado “...” é concorrente com o software de gestão assinalado com a marca B..., desenvolvido e pertencente à ré.

28. Ambos os software eram comercializados em simultâneo pela A..., L.da, A..., L.da.

29. A ré dedica-se exclusivamente ao desenvolvimento e licenciamento de software assinalado com a marca B....

30. Por seu turno, a comercialização do software assinalado com a marca B... junto dos utilizadores finais é da exclusiva responsabilidade de terceiros, denominados Parceiros B..., ao abrigo de contratos de distribuição comercial celebrados com a B..., a exemplo do ocorrido no caso da A..., L.da, A..., L.da.

31. Os proveitos da ré são obtidos largamente através do licenciamento de

software comercializado exclusivamente pelos Parceiros B... a novos e a actuais clientes utilizadores finais o que, por sua vez, tem reflexo nas respectivas renovações de licenças.

32. Por seu turno, os proveitos dos Parceiros B... são obtidos através das comissões dos licenciamentos e das renovações de software, bem como das prestações de serviço que prestam directamente aos seus clientes.

33. Pelo que a comercialização de software a novos e actuais clientes (designado por novo negócio) assume um papel fundamental na actividade da ré.

34. A A..., L.da, no ano de 2010, definiu internamente uma estratégia comercial no sentido de dar preferência ao desenvolvimento, divulgação e à comercialização do seu software, tendo em vista angariar principalmente clientela própria para o seu produto, em detrimento do software assinalado com a marca B... que comercializava em simultâneo.

35. Para concretizar os seus intentos, a A..., L.da, instruiu as suas equipas comerciais para incentivarem os utilizadores finais do software assinalado com a marca B... a mudarem para o seu próprio software.

36. A A..., L.da, também tentou angariar junto de outros parceiros B..., pertencentes à rede de distribuição comercial da ré, quem estivesse disposto a comercializar o software da autora.

37. Uma das estratégias utilizadas pela A..., L.da, para atingir os seus intentos passava por transmitir aos seus clientes utilizadores finais que o software B1... pertencente à ré era mais dispendioso do que o produto equivalente pertencente à autora.

38. Também informava os clientes utilizadores finais de software que não comercializava o software B3... WEB disponibilizado através de acesso por internet.

39. A A..., L.da, passou a denotar um desinteresse e alheamento crescente relativamente todos os assuntos que envolvessem o software assinalado com a marca B..., designadamente, no que diz respeito ao planeamento de estratégias conjuntas na área comercial de divulgação e marketing dos produtos.

40. Do histórico das suas vendas (novo negócio) de software assinalado com a marca B... constam, os seguintes totais de volumes de vendas de novo negócio:
a) Para o ano 2010, o montante de Eur. 408.524; b) Para o ano 2011, o montante de Eur. 128.435; c) Para o ano 2012, o montante de Eur. 58.918; Para o ano 2013, o montante de Eur. 25.250; e) Para o ano 2014, o montante de Eur. 23.005; f) Para o ano 2015, o montante de Eur. 15.878; g) Para o ano 2016, o montante de Eur. 23.025; h) E para o ano 2017, o montante de Eur. 217, conforme linha 3 do quadro Q5 do relatório pericial que aqui se dá por

reproduzida.

41. Ocorreu migração de clientes utilizadores finais que passaram a utilizar o software concorrente próprio da A..., L.da.
42. O software da A..., L.da, “...” padecia de vários problemas.
43. Segundo o relato de utilizadores finais que passaram a utilizar o software próprio da A..., L.da, foram verificados, nomeadamente, contas correntes de natureza contabilísticas incorrectas, com possíveis repercussões a nível do valor do IVA a entregar ao Estado.
44. O que gerou grande insatisfação dos utilizadores finais que passaram por essa situação.
45. E uma má imagem junto do mercado, de uma forma geral.
46. Determinando vários utilizadores finais do software próprio da A..., L.da, a abandonar a sua utilização.
47. De igual modo e em virtude da sua estratégia comercial, a A..., L.da, também veio a perder vários clientes utilizadores finais do software assinalado com a marca B..., que migraram da autora para outros parceiros B... no período compreendido entre 1 de Janeiro de 2014 e 12 de Abril de 2018, tendo no indicado período temporal perdido 167 clientes e conquistado apenas 11.
48. O software da A..., L.da, não teve a aceitação do mercado ou, pelo menos, não alcançou sucesso comercial.
49. O que, aliado à estratégia da A..., L.da, em desinvestir na comercialização do software assinalado com a marca B... pertencente à ré, bem implementado no mercado, agravaram as dificuldades económicas da A..., L.da,.
50. As dificuldades económicas da A..., L.da, e a saída de clientes B... fizeram-se reflectir num clima de instabilidade laboral na sua empresa.
51. Determinando a cessação do vínculo laboral de vários técnicos seus colaboradores e, por consequência, a transição destes técnicos para outros Parceiros B..., em busca de melhores condições de trabalho.
52. Alguns clientes da A..., L.da, utilizadores finais do software assinalado com a marca B... acompanharam técnicos em quem depositavam confiança nesses processos de transição, vindo eles próprios, por esta razão, a transitar para os Parceiros B... onde aqueles técnicos se vieram a integrar.
53. A ré nunca procedeu à resolução do contrato de distribuição celebrado.
54. O contrato de distribuição celebrado entre ré e A..., L.da, apenas não se renovou para o ano de 2018, única e exclusivamente porque a A..., L.da, decidiu voluntariamente vender a totalidade da sua carteira de clientes ao Parceiro G..., S.A.

Factos não provados:

55. Ou a H..., os seus maiores distribuidores à data, para o efeito, o que tornou

a B2..., que, entretanto procedeu à aquisição de outras carteiras de clientes de empresas que foram deixando o mercado, no seu maior distribuidor.

56. Com tal atitude e opção contratual, a ré iniciou uma estratégia comercial dirigida a afastar a A..., L.da, A..., L.da, do seu leque de distribuidores, tendo por isso, depois procedido como referido em 13

57. A migração de clientes supra referida por abordagem directa de outros parceiros da ré, só se comprehende pelo fornecimento (para além do referido em 15) aos outros Parceiros/distribuidores B... da ré da listagem de clientes B... da A..., L.da, com os valores e data de renovação dos contratos B1..., na posse daquela.

58. Ao oferecer aos distribuidores que retirassem os clientes B... da A..., L.da,, a mesma margem de comercialização, a ré tinha como fim esvaziar a carteira de clientes da autora, com o fim de a prejudicar.

59. O interesse da ré em afastar a A..., L.da, do mercado decorria do referido em 26.

60. Com tal prática, os outros distribuidores reuniram condições para abordar os clientes da A..., L.da,, apresentando propostas com descontos comerciais que oscilavam entre os 15% e os 25% de desconto sobre PVP do valor de renovação dos contratos B1....

61. A ré, simultaneamente, fazia veicular no mercado, junto dos seu distribuidores e clientes da A..., L.da, que esta se encontrava em situação economicamente difícil, sem capacidade para cumprir os contratos de assistência com os clientes, o que, tudo, afectou a boa imagem comercial da A..., L.da,, com consequências insuportáveis para a sua manutenção no mercado.

62. Em consequência da descrita conduta da ré, mormente no que à questão da margem de comercialização oferecida aos parceiros de destino se refere, a A..., L.da, perdeu nos anos de 2016 e 2017 dezenas de clientes B... para a concorrência

63. A perda de clientes B... para a concorrência provocou um clima de instabilidade entre os trabalhadores, tendo sido este o único factor a originar uma saída massiva de técnicos B... da A..., L.da, para os seus concorrentes que lhes ofereceram melhores propostas de trabalho.

64. Por sua vez, a perda sucessiva dos clientes B... por interferência directa da ré e dos técnicos B..., gerou nas empresas utilizadoras do software B... que ainda trabalhavam com a A..., L.da, um sentimento de desconfiança e insegurança na capacidade técnica desta para continuar a prestar serviços de assistência e consultoria ao Software B..., o que precipitou ainda mais a saída de clientes B... para os seus concorrentes.

65. Acresce ainda que relativamente aos clientes que conseguiu manter, a

facturação diminuiu muito, pelo facto de ter começado a deixar de ter técnicos B... e ter sido obrigada a efectuar descontos no valor - hora que praticava anteriormente em consultoria e assistência.

66. O que, tudo, provocou não só uma diminuição drástica nas margens, quer da venda, quer prestações de serviços da autora, quer na imagem desta no mercado, que a ré não se coibiu ainda mais de denegrir com as alusões erróneas que fazia veicular relativamente à sua situação económico-financeira.

67. Foi fruto da actuação directa da ré ao longo dos anos de 2016 e 2017, que a A..., L.da, teve que proceder como descrito em 25.

68. Para uma carteira de 200 clientes seriam necessários, por defeito, 5 técnicos, com 1500 horas anuais facturadas, a €45,00 por hora.

69. Sendo o custo por técnico de € 30.000,00 anuais.

70. Com o supra descrito a ré veio a conduzir a A..., L.da, para uma situação de inactividade.

71. Fazendo a comercialização referida em 34, de forma a beneficiar da rede de distribuição comercial da ré.

72. O produto referido em 38 era um produto estratégico da ré

73. Esse facto determinou, inclusivamente, a apresentação de várias reclamações de clientes utilizadores finais de software assinalado com a marca B... junto da ré, convencidos de que a ré não estaria a disponibilizar oferta neste segmento de mercado.

74. A A..., L.da, passou ainda a manifestar grande animosidade nas reuniões realizadas entre as partes, aliás, em ambiente de grande tensão, designadamente, no que diz respeito à discussão do processo de comunicação de alterações anuais das tabelas de preços de comercialização do software assinalado com a marca B....

75. O aumento de vendas do ano de 2015 foi por motivos meramente conjunturais, devido ao facto de clientes utilizadores finais terem determinadas necessidades específicas de novas funcionalidades, como por exemplo, novos módulos ou evolução para produto de gama superior.

76. No período temporal de 2010 a 2017, a A..., L.da, limitou-se a auferir, de forma passiva, das comissões das renovações da Vantagem Garantida (acordo de actualização de software que vigorou entre 2001 e 2012) e do software B1... (acordo que substituiu o anterior em 2013).

77. A comercialização do software da A..., L.da, causou manifesto prejuízo do mercado onde se situa o software assinalado com a marca B....

78. Segundo o relato de utilizadores finais que passaram a utilizar o software concorrente próprio da A..., L.da, foram verificados, nomeadamente, os problemas seguintes: grande lentidão para aceder ("login") à aplicação, várias pequenas funcionalidades existentes no software equivalente assinalado com a

marca B... e que no caso do software da autora não tinham ainda sido desenvolvidas, impossibilidade de criar relatórios, IDUs (layout de impressões de documentos) e ecrãs com a facilidade do software equivalente com a marca B... e que no caso do software da A..., L.da, constituem desenvolvimentos a pagar pelo utilizador;

79. Relativamente à recusa da A..., L.da, em comercializar o produto B3... WEB, praticamente todos os clientes utilizadores finais de software B..., como novos clientes, entendiam que este produto padecia de enormes limitações técnicas e funcionais.

80. A diminuição do volume de vendas foi reflexo da crise no mercado nacional, que determinou que as empresas se retraíssem no investimento de software de gestão, aliado ao facto da ré no ano de 2013 ter praticado um considerável aumento de preços.

*

3.2. Fundamentação de direito

3.2.1. Da impugnação da decisão de facto

A impugnação da decisão sobre a matéria de facto é expressamente admitida pelo art. 662.º, n.º 1, do CPC, segundo o qual a Relação deve alterar a decisão proferida sobre a matéria de facto, se os factos tidos como assentes, a prova produzida ou um documento superveniente impuserem decisão diversa.

Para o efeito, o art. 640.º, n.º 1 do CPC impõe que o recorrente especifique obrigatoriamente, sob pena de rejeição, nas conclusões, os pontos de facto que considera incorretamente julgados e, na motivação, os concretos meios de prova constantes do processo ou de registo ou gravação nele realizada que impunham decisão diversa e a decisão que, no seu entender, deve ser proferida sobre essas questões de facto.

A este respeito, Abrantes Geraldes escreve que “podemos sintetizar da seguinte forma o sistema que vigora sempre que o recurso de apelação envolva a impugnação da decisão sobre a matéria de facto:

- a) Em quaisquer circunstâncias, o recorrente deve indicar os concretos pontos de facto que considera incorretamente julgados, com enunciação na motivação do recurso e síntese nas conclusões.
- b) O recorrente deve especificar, na motivação, os meios de prova, constantes do processo ou que nele tenham sido registados, que, no seu entender, determinam uma decisão diversa quanto a cada um dos factos.
- c) Relativamente a pontos de facto cuja impugnação se funde, no todo ou em parte, em prova gravada, para além da especificação obrigatória dos meios de prova em que o recorrente se baseia, cumpre-lhe indicar, com exatidão, na motivação, as passagens da gravação relevantes e proceder, se assim o entender, à transcrição dos excertos que considere oportunos.

d) O recorrente pode requerer à Relação a renovação da produção de certos meios de prova, nos termos do art. 662.º, n.º 2, al. a), ou mesmo a produção de novos meios de prova nas situações referidas na al. b). Porém, como se anota à margem desses preceitos, não se trata de um direito potestativo do recorrente, antes de um poder-dever da Relação que esta deve usar de acordo com a percepção que recolher dos autos.

e) O recorrente deixará expressa, na motivação, a decisão que, no seu entender, deve ser proferida sobre as questões de facto impugnadas, tendo em conta a apreciação crítica dos meios de prova produzidos, exigência que vem na linha do reforço do ónus de alegação, por forma a obviar à interposição de recursos de pendor genérico ou inconsequente..." (*in* "Recursos em Processo Civil", 7ª Edição Atualizada, Almedina, pág. 197 e ss.).

No que concerne ao concretos pontos de facto impugnados, exige-se, portanto, a sua especificação nas conclusões de recurso, já que, como explica o mesmo autor, "[a]inda que no art. 640.º não tenha sido utilizada uma enunciação paralela à que consta do n.º 2 do art. 639.º sobre os recursos em matéria de direito, a especificação, nas conclusões, dos pontos de facto a que respeita a impugnação serve para delimitar o objecto do recurso" (*in loc. cit.*, pág. 201, nota 346).

Inclusive, o acórdão uniformizador de jurisprudência do STJ n.º 12/2023, de 14/11, que veio dispensar o recorrente que impugne a decisão sobre a matéria de facto de indicar nas conclusões a decisão alternativa pretendida, salientou que "Da articulação dos vários elementos interpretativos, com cabimento na letra da lei, resulta que em termos de ónus a cumprir pelo recorrente quando pretende impugnar a decisão sobre a matéria de facto, sempre terá de ser alegada e levada para as conclusões, a indicação dos concretos pontos de facto que considera incorrectamente julgados, na definição do objecto do recurso".

Neste sentido, o mesmo STJ em acórdãos de 12/09/2019 (proc. 1238/14.9TVLSB.L1.S2; rel. Rosa Maria Ribeiro Coelho, *in* www.dgsi.pt) e de 12/04/2023 (proc. 13205/19.1T8PRT-A.P1.S1; Maria João Vaz Tomé <https://jurisprudencia.csm.org.pt/ecli/ECLI:PT:STJ:2020:294.08.3TBTND.C3.S1.55/>), já havia esclarecido que "a reforma processual de 1995/96 introduziu no nosso ordenamento jurídico-processual a possibilidade de recurso contra a decisão proferida sobre os factos, designadamente na parte em que essa decisão assentava na livre apreciação da prova por parte do julgador. Contudo, era (...) *rejeitada a admissibilidade de recursos genéricos contra a errada decisão da matéria de facto (...)*" e "(...) tendo o legislador optado por restringir a possibilidade de revisão de concretas questões de facto controvertidas relativamente às quais sejam manifestadas e concretizadas divergências por

*parte do recorrente*². A jurisprudência que se debruçou sobre a interpretação do art. 690º-A do CPC de 1961, depois art. 685º-B, na redação resultante do DL n.º 303/2007, de 24 de agosto, semelhantes ao art. 640.º do CPC de 2013, não prescinde da especificação, nas conclusões de recurso, dos concretos pontos de facto que o recorrente considera incorretamente julgados. O CPC de 2013, no art. 640.º, consagrou com toda a clareza a necessidade dessa especificação, estabelecendo um elevado grau de exigência que visa garantir a seriedade da impugnação que é suscetível, por outro lado, de permitir ao Recorrente contribuir para a realização de uma justiça mais perfeita e eficaz. Na verdade, se um dos fundamentos do recurso é o erro de julgamento da matéria de facto, entende-se facilmente que os concretos pontos de facto sobre que recaiu o alegado erro de julgamento tenham de ser devidamente especificados nas conclusões do recurso. Sendo o objeto do recurso delimitado pelas conclusões formuladas pelo Recorrente, importa que os pontos de facto por si considerados incorretamente julgados sejam devidamente identificados nas conclusões, pois só assim se coloca ao Tribunal *ad quem* uma questão concreta e objetiva para apreciar, sendo que, via de regra, apenas sobre estas se poderá pronunciar. Assim, se nas conclusões não forem indicados os pontos de facto que o Recorrente pretende impugnar, o Tribunal de recurso não poderá tomar conhecimento deles”.

Não se ignora, como se salienta nos citados acórdãos que importa evitar que o referido grau de exigência possa prejudicar o objectivo almejado. Na verdade, como aí se escreve, “[a] lei (art. 640.º, n.º 1, al. a), do CPC) não impõe, nem na letra e nem no espírito, que a identificação dos factos seja feita pela indicação do seu número ou do seu teor exato. Pode considerar-se suficiente qualquer outra referenciação cuja elaboração não deixe dúvidas sobre aquilo que o Recorrente pretende ver sindicado, definindo o objeto do recurso nessa parte mediante uma enunciação suficientemente clara das questões que submete à apreciação do Tribunal de recurso”.

Sucede que, no caso que nos ocupa, a identificação dos factos com cuja decisão a recorrente discorda não consta das suas conclusões, que são omissas quanto à indicação dos pontos da matéria de facto, quanto ao teor dos mesmos ou quanto a qualquer outra referência que directamente determine as questões que a este nível são colocadas a este tribunal.

O que a recorrente faz em II das suas conclusões é remeter a identificação da matéria de facto impugnada para o corpo das respectivas alegações, por referência à “matéria referida em a) destas alegações ...e referida em b)”. As alegações de recurso da recorrente estão divididas em três segmentos que, subordinadas às epígrafes, “a- Da alteração da matéria de facto dada como

provada”, “b- Da alteração da matéria de facto como não provada” e “c) Do Direito”, as esgotam na totalidade. Para além das referidas epígrafes identificadas com as letras “a” e “b” não há no corpo das alegações qualquer outra referência identificativa com “a)” e “b)”, pelo que se infere que quando naquela sua conclusão II se refere à matéria referida em a) e b) das suas alegações, a recorrente remete genericamente para aquela parte das suas alegações em que não só consta a identificação de determinados pontos da matéria de facto com os quais discorda, mas também, como é próprio das alegações, a exposição dos fundamentos e dos argumentos com que sustenta as suas pretensões recursórias. Neste contexto, a recorrente nas suas conclusões remete a identificação dos concretos pontos de facto que considera incorrectamente julgados para as próprias alegações de recurso, o que, salvo o devido respeito, não equivale à especificação exigida pelos arts. 640.º, n.º 1, al. a) e 639.º, n.º 1 do CPC. Na verdade, a referida remissão para a totalidade do corpo das alegações relativas à impugnação da decisão da matéria de facto não é meio idóneo a trazer e a identificar nas conclusões os pontos de facto cuja decisão se pretende submeter à reapreciação do tribunal de recurso. A admitir-se o cumprimento do ónus a que se refere o art. 640.º, n.º 1, al. a) do CPC por mera remissão genérica para o texto das alegações retiraria às conclusões de recurso qualquer utilidade na função que, em nome do princípio do dispositivo, a lei lhes confere na delimitação do objecto de recurso e na autorresponsabilização das partes.

Acresce que, como clarifica Abrantes Geraldes, «não existe, quanto ao recurso da decisão da matéria de facto, despacho de aperfeiçoamento. Resultado que é comprovado pelo teor do art. 652.º, n.º 1, al. a), na medida em que limita os poderes do relator ao despacho de aperfeiçoamento “das conclusões das alegações, nos termos do n.º 3 do art. 639.º.

É verdade que, depois de no corpo do n.º 1 se prever a “rejeição” do recurso, se alude no n.º 2, al. a), à “imediata rejeição”, o que poderia suscitar dúvidas sobre uma eventual duplicidade de situações que se pretendiam regular. Todavia, apesar da utilização de expressões não inteiramente coincidentes, as mesmas significam que o efeito de rejeição não é precedido de qualquer despacho de aperfeiçoamento» (*in loc.cit.*, pág. 199).

Neste conspecto, este tribunal *ad quem* ao abrigo do disposto no art. 639.º, n.º 1 e 640.º, n.º 1, al. a) do CPC, decide rejeitar a impugnação da decisão da matéria de facto por falta de especificação nas conclusões de recurso dos concretos pontos de facto que a recorrente considera incorrectamente julgados, o que, nem, por isso, prejudica o prazo de recurso de 40 dias que decorre das disposições conjugadas dos arts. 638.º, n.º 1 e 643.º, n.º 1 do CPC (cfr. acórdãos do STJ de 4/07/2023, proc. 8942/19.3T8VNG.P1.S1, rel. Jorge

Dias, e de 3/03/2016, proc. 861/13.3TTVIS.C1.S1, Ana Luísa Geraldes, ambos in www.dgsi.pt).

*

3.2. Reapreciação da decisão de mérito da acção

Em face da manutenção da matéria de facto em que assentou a decisão de mérito proferida pelo Tribunal *a quo* importa apreciar o respectivo enquadramento jurídico por forma a responder à pretensão recursória formulada no sentido de a sentença proferida ser revogada e de a acção ser julgada parcialmente procedente, condenando-se a recorrida a pagar-lhe os montantes dos prejuízos apurados (pontos 21 e 22 dos factos provados), bem como uma quantia de compensação pela ruptura do contrato de distribuição a que deu causa, a arbitrar com recurso à equidade, e, ainda, uma quantia a determinar em execução de sentença pelos prejuízos referidos nos pontos 23 e 24 dos factos provados, caso não se opte pela atribuição de uma quantia determinada, de igual modo, com recurso à equidade.

A qualificação e caracterização do contrato celebrado entre as partes como um contrato de distribuição comercial, mais concretamente na sub-modalidade de contrato de concessão comercial estão profusamente explicadas na sentença recorrida que, aliás, nessa parte, não mereceu qualquer reparo por parte da recorrente.

O que a recorrente defende é que ao fornecer a listagem dos seus clientes a outros parceiros e ao não reduzir a margem em 50% dos parceiros de destino dos seus clientes migrados para os mesmos, a recorrida incumpriu o contrato de distribuição que tinha consigo e que, não fora a migração de clientes promovida pela recorrida, a própria não se teria visto obrigada a vender a carteira de clientes de que ainda dispunha à B2..., e, não o fazendo, tê-la-ia visto ser esvaziada de modo equivalente ao que sucedeu em 2016 e 2017.

Vejamos.

Do tecido factual de que dispomos efectivamente consta o seguinte:

- a ré, em 2013 vendeu a carteira de clientes das empresas de comercialização que integravam o seu grupo económico - C... e D... - a um distribuidor, a B2..., sem contactar a A..., Lda. (ponto 12);
- nos anos de 2016 e 2017, a ré não reduziu em 50% a margem de comercialização de Parceiros de destino de pelo menos 87 dos clientes da A..., L.da, que para eles migraram, aquando das renovações dos contratos B1..., o que terá facilitado migração de alguns deles pelos descontos que os novos parceiros puderam assim propiciar (ponto 13);
- em 2016 e 2017, transferiram-se para a empresa parceira da ré denominada "E...", 77 clientes B... da A..., Lda. (ponto 14), e
- o parceiro F... teve acesso a uma listagem de clientes B... da A..., Lda, com os

valores e data de renovação dos contratos B1... (ponto 15).

Acresce que, de facto, nos termos das Condições de Comercialização, quando um Cliente mudasse de um Parceiro para outro a margem do Parceiro de destino seria reduzida em 50% na sua margem habitual na facturação do B1... (renovação ou início da facturação), o que vigorava para todos os parceiros/distribuidores da ré e visava proporcionar uma actuação de lisura, conforme aos bons costumes comerciais e concorrência saudável entre os diversos operadores (pontos 9 e 16 dos factos provados).

Se assim, o que se verifica é que nenhuma desta factualidade deixou de ser atendida na sentença recorrida.

No que respeita aos factos vertidos sob os referidos pontos 12 - A ré, em 2013 vendeu a carteira de clientes das empresas de comercialização que integravam o seu grupo económico - C... e D... - a um distribuidor, a B2..., sem contactar a A..., Lda. - e 15 - O parceiro F... teve acesso a uma listagem de clientes B... da A..., Lda, com os valores e data de renovação dos contratos B1... - o tribunal *a quo* escreveu o seguinte: “a circunstância de se ter provado que o parceiro F... teve acesso a uma listagem de clientes B... da A..., Lda, com os valores e data de renovação dos contratos B1..., não significa que esta tivesse sido fornecida pela ré.

Nem, face ao teor das normas citadas pode ser classificada como concorrência desleal ou como ilícita a venda, por parte da ré, da carteira de clientes das empresas de comercialização que integravam o seu grupo económico - C... e D... - a um distribuidor, a B2..., sem contactar a A..., Lda.

Não se prova, assim, qualquer comportamento de concorrência desleal por parte da ré pelo qual esta possa ser responsabilizada”.

A este respeito, concorda-se inteiramente com a apreciação do tribunal *a quo*, pelo que, nada havendo a acrescentar, se impõe a manutenção da sentença na parte correspondente.

Relativamente aos pontos 9 - “Ainda nos termos das referidas Condições de Comercialização, quando um Cliente mudasse de um Parceiro para outro a margem do Parceiro de destino seria reduzida em 50% na sua margem habitual na facturação do B1... (renovação ou início da facturação)...” e 16 - “A cláusula referida em 9, vigorava para todos os parceiros/distribuidores da ré e visava proporcionar uma actuação de lisura, conforme aos bons costumes comerciais e concorrência saudável entre os diversos operadores”, é indubitável que o tribunal recorrido tratou a referida obrigação da recorrida como um dever secundário ou acessório que, “já não dizendo directamente respeito ao cumprimento da prestação ou dos deveres principais, se destinam à exacta satisfação dos interesses globais envolvidos na relação obrigacional

complexa”, de cujo desrespeito decorre a ilicitude pressuposto da responsabilidade civil, no caso na modalidade de responsabilidade contratual. Inclusive, ficou demonstrado e ponderado pelo tribunal recorrido que nos anos de 2016 e 2017, a recorrida não reduziu em 50% a margem de comercialização de Parceiros de destino de pelo menos 87 dos clientes da A..., Lda, que para eles migraram, aquando das renovações dos contratos B1..., e que o descrito incumprimento terá facilitado migração de alguns deles pelos descontos que os novos parceiros puderam assim propiciar (ponto 13). O que sucede é que o tribunal recorrido não julgou “ficar suficientemente demonstrado o nexo de causalidade entre a descrita conduta da ré e os prejuízos provados”.

A este respeito, escreveu-se na sentença que “a não aplicação de tal penalização apenas terá contribuído de forma diminuta para as dificuldades da A..., Lda.

De um universo de 600 clientes a A..., Lda. terá perdido entre 400 e 450. Dentro deste número apenas quanto a 87 clientes a conduta da ré poderá ter facilitado (o que é diferente de ter determinado, permitido ou impulsionado) a sua saída, todas as outras migrações se devendo exclusivamente à estratégia comercial delineada pela A..., Lda, que passou por privilegiar o seu software descurando o da ré”.

Na verdade, para além da matéria já referida descrita sob o ponto 13 do complexo factual apurado verifica-se o seguinte:

“19. Ao longo dos dezassete anos de relação comercial que manteve com a ré, a A..., Lda, em resultado do seu próprio esforço de prospecção, marketing e captação de mercado, angariou mais de 600 clientes B... para a ré.

25. Em Dezembro de 2017, A..., Lda, face à saída de técnicos B... e à sucessiva perda de clientes, sem capacidade negocial para evitar a perda total de clientes para outros distribuidores ao longo do ano seguinte, acabou por vender a carteira de clientes B... (em número de cerca de 150/200 clientes) que ainda detinha ao distribuidor da ré B2...”.

Confirma-se, assim, que, efectivamente, a recorrente perdeu cerca de 400 a 450 clientes, apenas se tendo provado que foi em relação a 87 deles que a recorrida não reduziu em 50% a margem de comercialização dos respectivos parceiros de destino.

Para mais, dos factos provados resulta igualmente o seguinte conjunto de factos:

34. A A..., Lda, no ano de 2010, definiu internamente uma estratégia comercial no sentido de dar preferência ao desenvolvimento, divulgação e à comercialização do seu software, tendo em vista angariar principalmente clientela própria para o seu produto, em detrimento do software assinalado

com a marca B... que comercializava em simultâneo.

35. Para concretizar os seus intentos, a A..., Lda, instruiu as suas equipas comerciais para incentivarem os utilizadores finais do software assinalado com a marca B... a mudarem para o seu próprio software.

36. A A..., L.da, também tentou angariar junto de outros parceiros B..., pertencentes à rede de distribuição comercial da ré, quem estivesse disposto a comercializar o software da autora.

37. Uma das estratégias utilizadas pela A..., Lda, para atingir os seus intentos passava por transmitir aos seus clientes utilizadores finais que o software B1... pertencente à ré era mais dispendioso do que o produto equivalente pertencente à autora.

38. Também informava os clientes utilizadores finais de software que não comercializava o software B3... WEB disponibilizado através de acesso por internet.

39. A A..., L.da, passou a denotar um desinteresse e alheamento crescente relativamente todos os assuntos que envolvessem o software assinalado com a marca B..., designadamente, no que diz respeito ao planeamento de estratégias conjuntas na área comercial de divulgação e marketing dos produtos.

...

41. Ocorreu migração de clientes utilizadores finais que passaram a utilizar o software concorrente próprio da A..., L.da.

42. O software da A..., L.da, “...” padecia de vários problemas.

43. Segundo o relato de utilizadores finais que passaram a utilizar o software próprio da A..., L.da, foram verificados, nomeadamente, contas correntes de natureza contabilísticas incorrectas, com possíveis repercussões a nível do valor do IVA a entregar ao Estado.

44. O que gerou grande insatisfação dos utilizadores finais que passaram por essa situação.

45. E uma má imagem junto do mercado, de uma forma geral.

46. Determinando vários utilizadores finais do software próprio da A..., L.da, a abandonar a sua utilização.

47. De igual modo e em virtude da sua estratégia comercial, a A..., L.da, também veio a perder vários clientes utilizadores finais do software assinalado com a marca B..., que migraram da autora para outros parceiros B... no período compreendido entre 1 de Janeiro de 2014 e 12 de Abril de 2018, tendo no indicado período temporal perdido 167 clientes e conquistado apenas 11.

48. O software da A..., L.da, não teve a aceitação do mercado ou, pelo menos, não alcançou sucesso comercial.

49. O que, aliado à estratégia da A..., L.da, em desinvestir na comercialização

do software assinalado com a marca B... pertencente à ré, bem implementado no mercado, agravaram as dificuldades económicas da A..., L.da.,

50. As dificuldades económicas da A..., L.da, e a saída de clientes B... fizeram-se reflectir num clima de instabilidade laboral na sua empresa.

51. Determinando a cessação do vínculo laboral de vários técnicos seus colaboradores e, por consequência, a transição destes técnicos para outros Parceiros B..., em busca de melhores condições de trabalho.

52. Alguns clientes da A..., L.da, utilizadores finais do software assinalado com a marca B... acompanharam técnicos em quem depositavam confiança nesses processos de transição, vindo eles próprios, por esta razão, a transitar para os Parceiros B... onde aqueles técnicos se vieram a integrar.

53. A ré nunca procedeu à resolução do contrato de distribuição celebrado.

54. O contrato de distribuição celebrado entre ré e A..., L.da, apenas não se renovou para o ano de 2018, única e exclusivamente porque a A..., L.da, decidiu voluntariamente vender a totalidade da sua carteira de clientes ao Parceiro G..., S.A.”

Deste conjunto de factos colhe-se que, na realidade, a estratégia comercial da recorrente gerou para a própria um conjunto de circunstâncias, só a ela imputáveis, de que resultaram sucessivas perdas de clientes.

Ora, foi justamente a sucessiva perda de clientes, a par da saída de técnicos B... e a incapacidade negocial para evitar a perda total de clientes para outros distribuidores ao longo do ano seguinte que determinou a decisão da recorrente de em Dezembro de 2017 vender a carteira de clientes B... (em número de cerca de 150/200 clientes) - ponto 25. Como se salientou na sentença em discussão, a conduta da recorrida de não reduzir em 50% a margem de comercialização de parceiros de destino apenas poderá ter facilitado e não determinado a saída de 87 clientes dos 400 a 450 perdidos pela recorrente. Efectivamente, dos factos apurados não se colhe que a causa determinante da migração daqueles 87 clientes da recorrente para novos parceiros tenha sido os descontos que estes puderam fazer em virtude da não redução pela recorrida da sua margem de comercialização (cfr. ponto 13 dos factos provados).

De onde, e à semelhança do que foi decidido pelo tribunal recorrido, afigura-se-nos que não ficou demonstrado o nexo de causalidade entre a violação do acordo contratual por parte da recorrida, traduzida, nos anos de 2016 e 2017, na não redução em 50% da margem de comercialização dos parceiros de destino de 87 clientes que eram da recorrente, ainda que com culpa, seja ela efectiva ou presumida, e os prejuízos sofridos por esta (pontos 21, 22, 23 e 24).

A este respeito, Antunes Varela, salientando que, “[a] falta de cumprimento da

obrigação só dá lugar à obrigação de indemnizar se, como geralmente sucede, o credor sofrer com ela um prejuízo”, esclarece que [t]udo quanto se diz, no capítulo da obrigação de indemnização, a propósito da classificação dos danos e da limitação dos danos sobrevindos ao lesado para o efeito da fixação e do cálculo da indemnização, tem plena aplicação à responsabilidade contratual e extracontratual” (*in* “Das Obrigações em geral”, vol. II, 5.^a edição, Almedina, Coimbra, págs. 104 e 105). Na realidade, como nos diz o mesmo autor, “pode considerar-se doutrina assente que na obrigação de indemnização não cabem todos os danos sobrevindos ao facto constitutivo da responsabilidade. Exige-se entre o facto e o dano indemnizável um nexo mais apertado do que a simples coincidência ou sucessão cronológica (*in* “Das Obrigações em geral”, vol. I, 6.^a edição, Almedina, Coimbra, pág. 849).

Na situação dos autos, da matéria apurada não se extrai que tenha sido a não aplicação pela recorrida da redução em 50% da margem de comercialização dos parceiros de destino de 87 dos clientes da recorrente que determinou a migração destes clientes. Com efeito, não se mostra demonstrado que a perda de clientes pela recorrente, sequer a migração de alguns dos seus 87 clientes, tenha sido provocada pelo descrito comportamento da recorrida. Da factualidade provada, não se retira sequer que sem o apontado comportamento da recorrente, os referidos 87 clientes não tivessem migrado da recorrente para outros parceiros.

Por outro lado, em face dos demais factos apurados (cfr. pontos 34 e ss. e 41 a 52), a perda de clientes da recorrente para outros parceiros da recorrida por factos imputáveis à própria recorrente no período subsequente a 1/01/2014, foi uma realidade.

Nesta perspectiva, não se pode falar, como o faz a recorrente, em concausalidade que sucede “quando vários factos produziram conjuntamente um dano que nenhum deles teria produzido sozinho” (com interesse, Francisco Manuel Pereira Coelho, *in* “O problema da causa virtual na responsabilidade civil”, colecção Teses, Almedina, pág. 24).

Neste contexto, o descrito comportamento da recorrida também não se mostra causa adequada nem justificação válida para a opção da recorrente vender a sua carteira de clientes, antes explicada por escolhas desta última que só a ela podem ser imputadas. Com efeito, como ficou dito na sentença recorrida “a não aplicação de tal penalização apenas terá contribuído de forma diminuta para a diminuição da actividade da A...., Lda.”, e, nessa perspectiva, não pode concluir-se que esse facto tenha determinado a situação descrita no ponto 25 dos factos provados em face da qual a recorrente decidiu vender a sua carteira de clientes. Subscreve-se, pois, o entendimento expresso na sentença recorrida de que esta decisão da recorrente é-lhe imputável, não lhe sendo,

por isso, devida a peticionada indemnização de clientela, de acordo com o art. 33.º, n.º 3 do DL n.º 178/86 de 3/07 com a redacção que lhe foi conferida pelo DL n.º 118/93 de 13/04.

Deste modo, por não ser merecedora da censura que a recorrente lhe dirige, decide-se confirmar a sentença recorrida.

A recorrida nas suas contra-alegações pediu a dispensa do pagamento do remanescente da taxa de justiça.

O art. 6.º, n.º 7 do RCP dispõe que nas causas de valor superior a 275.000,00 €, o remanescente da taxa de justiça é considerado na conta a final, salvo se a especificidade da situação o justificar e o juiz de forma fundamentada, atendendo designadamente à complexidade da causa e à conduta processual das partes, dispensar o pagamento.

Sobre o tema debruçou-se o acórdão do STJ de 12/03/2024 (proc.

8585/20.9T8PRT.S1, rel. Nelson Borges Carneiro), que, com a devida vénia, se transcreve: “O valor da taxa de justiça deixou de ser fixado com base numa mera correspondência face ao valor da ação, estabelecendo-se, agora, «um sistema misto que assenta no valor da ação, até um certo limite máximo, e na possibilidade de correção da taxa de justiça quando se trate de processos especialmente complexos, independentemente do valor económico atribuído à causa”

Ficou assim, consagrada legalmente «a possibilidade de intervenção do juiz no sentido da correção, a final, dos montantes da taxa de justiça, quando da sua fixação unicamente em função do valor da causa resultem valores excessivos e desadequados à natureza e complexidade da causa».

No domínio das custas judiciais, a lei distingue e trata diferenciadamente os procedimentos com maior complexidade (*tributando os especialmente complexos com taxa agravada ou excepcional*), os procedimentos de normal complexidade (*aplicando-lhes a taxa em função dela e do valor, já refletida e fixada como regra nas tabelas e presumidamente considerada pelo legislador como seu equilibrado correspetivo*) e os procedimentos de menor complexidade relativa (*possibilitando a dispensa ou a redução dessa taxa, em concretas e atendíveis circunstâncias específicas, quando o valor do serviço nestas prestado em cotejo com o do suposto naquela se revelar injustamente desproporcionado*).

A dispensa do remanescente da taxa de justiça, tem natureza excepcional, pressupõe uma menor complexidade da causa e uma simplificação da tramitação processual aferida pela especificidade da situação processual e pela conduta das partes.

Mesmo nas causas de valor superior a 275 000,00€, a regra continua a ser o

pagamento integral da taxa de justiça resultante da aplicação dos critérios legais, assumindo natureza excepcional a dispensa, pelo juiz, de pagamento do remanescente da taxa de justiça ao abrigo do disposto no artigo 6.º/7, do RCProcessuais.

O critério da complexidade da causa pode extrair-se do art. 530º/7, e a conduta processual das partes deve ser apreciada conforme os princípios consignados nos artigos 7º/1 e, 8º, todos do CPCivil.

Cabe ao último grau de jurisdição apreciação da dispensa/ redução da taxa de justiça devida não só nesse órgão, mas também na dos graus precedentes, abarcando toda a tramitação.

Deferida a dispensa, no todo ou em parte, a requerimento de alguma das partes, ou oficiosamente, a todos aproveita de igual modo” (*in* www.dgsi.pt). Retomando o caso dos autos, verifica-se que a presente acção tem o valor de 2.375.772,00 €.

Os respectivos articulados, petição inicial entrada a 13/04/2018, contestação e resposta, tendo em conta o objecto da acção destinada “a apurar se houve incumprimento pela Ré do acordo de distribuição celebrado com a Autora, se praticou actos de concorrência desleal e, se em consequência disso a Autora sofreu danos de que tenha direito a ser indemnizada ou se tem direito a indemnização de clientela, tem uma dimensão que pode ser considerada reduzida (50.º artigos a PI, 115.º artigos a Contestação e 15.º artigos a resposta). A audiência prévia foi realizada à primeira marcação, 16/05/2019. Em face da extensão e complexidade da documentação, obtida a mesma, inclusive de terceiros, foi oficiosamente determinada por despacho de 9/11/2020, uma perícia, realizada em termos colegiais, cujo relatório foi junto a 13/05/2022. Depois do adiamento por duas vezes da primeira sessão de julgamento, por razões alheias às partes, o julgamento realizou-se em quatro sessões (13/05/2024, 17/05/2024, 28/06/2024 e 9/07/2024), e a sentença proferida foi objecto do presente recurso, cujas questões a analisar não se revelam de especial complexidade. Entretanto, houve lugar a um recurso que subiu em separado.

Da tramitação processual assim sucintamente exposta, do objecto da acção e das questões colocadas quer ao tribunal de 1.ª Instância, cuja análise da prova assentou em grande parte no relatório pericial, quer a este tribunal de recurso, afigura-se-nos que estamos perante um processo de normal complexidade que, em todo o caso, se tornou mais exigente pelo elevado número e pela complexidade dos documentos que foi necessário obter inclusive de terceiros, o que exigiu do tribunal um esforço maior quer na sua recolha quer na sua análise, pese embora a prova pericial realizada. Esta a razão pela qual se considera que, não obstante a adequada conduta processual

das partes e o acerto da dispensa do pagamento do remanescente da taxa de justiça, não há fundamento para o fazer na totalidade, mas apenas em parte, pelo que, tudo ponderado, decide-se reduzir o seu pagamento a 1/3 do seu valor.

Assim sendo, reduz-se a 1/3 o pagamento do remanescente da taxa de justiça para além do valor de 275.000,00 €.

As custas do recurso são pela recorrente por ter ficado vencida (art. 527.º, n.ºs 1 e 2 do CPC).

*

Sumário (ao abrigo do disposto no art. 663.º, n.º 7 do CPC):

.....
.....
.....

*

IV. Decisão

Pelo exposto, acordam os juízes desta Relação em:

- 1- julgar improcedente a apelação, mantendo-se a sentença recorrida, e
- 2- reduzir para 1/3 o pagamento do remanescente da taxa de justiça para além do valor de 275.000,00 €.

Custas do recurso pela recorrente.

Notifique.

Porto, 16/1/2026

Relatora: Carla Fraga Torres

1.º Adjunto: Teresa Pinto da Silva

2.º Adjunto: Eugénia Cunha