

720 f
h
an
w

Decisão Arbitral

1. Identificação das partes

A presente acção foi proposta pela [REDACTED] S.A. (adiante designada por A. ou por [REDACTED]), com sede em Lisboa, no [REDACTED] contra [REDACTED] [REDACTED] S.A. (adiante designada por Ré ou [REDACTED]), com sede na Rua [REDACTED], Aveiro.

2. Convenção de arbitragem e objecto do litígio

A convenção de arbitragem que esteve na base da presente acção foi a cláusula nona do "Contrato de Fornecimento" celebrado entre A. e Ré em 2 de Dezembro de 1999 (constante a fls. 169 dos autos), complementada pelo "Acordo de Arbitragem" celebrado entre A. e Ré, e também pelos árbitros signatários desta decisão, em 3 de Setembro de 2002 (constante a fls. 6 e também a fls. 148 dos autos). Naquela cláusula foi estabelecido que qualquer litígio emergente do Contrato de Fornecimento em causa seria dirimido por meio de tribunal arbitral constituído por três árbitros, um nomeado por cada parte e o terceiro por acordo entre as duas partes ou na falta dele pelo Presidente do Tribunal da Relação de Lisboa. Mais foi estabelecido na mesma cláusula que "da arbitragem não haverá recurso". No acordo de 3 de Setembro de 2002, as partes, além do mais, acordaram (nalguns aspectos, reiterando o já estabelecido em correspondência entre elas trocada) em:

- Fixar o seguinte objecto do litígio: "a) apuramento da ocorrência de incumprimentos, pela [REDACTED] e pela [REDACTED], do contrato entre elas firmado em 2 de Dezembro de 1999; b) determinação das consequências dos eventuais incumprimentos contratuais, com a consequente condenação da parte incumpridora (ou das partes incumpridoras) na realização das prestações em falta e em indemnização para o ressarcimento dos danos decorrentes de tais incumprimentos; c) apuramento da ocorrência ou não ocorrência da resolução do mesmo contrato e da legalidade e eficácia de tal resolução."

- Escolher como Direito aplicável o Direito português.

319 j
↓
an
←

- Determinar que a arbitragem obedecesse às regras do processo civil, com algumas modificações e adaptações.
- Estabelecer que a decisão arbitral devesse ser tomada no prazo máximo de três meses a contar da data do julgamento da matéria de facto, não sendo aplicável o nº 2 do art. 19 da Lei nº 31/86, de 29 de Agosto.
- Atribuir à ⁺ a posição de autora, devendo a petição inicial ser apresentada até ao dia 30 de Setembro de 2002.
- Designar Lisboa como lugar de arbitragem, especificando que, salvo decisão dos árbitros em contrário, o tribunal arbitral funcionaria no escritório do árbitro-presidente, sito na Rua Castilho, 14-C, 5º andar, 1250 – 069 Lisboa.
- Determinar que os honorários dos árbitros fossem os resultantes da aplicação da tabela do Centro de Arbitragem Comercial das Associações Comerciais de Lisboa e Porto, não havendo, porém, lugar a encargos administrativos para além dos honorários do secretário, fixados em 15% (quinze por cento) dos honorários de um árbitro.
- Dispensar o depósito da decisão final.

3. Identificação dos árbitros

A ⁺ designou como árbitro o signatário Armindo Ribeiro Mendes, advogado com escritório na Rua Duque de Palmela, 2, 1º Esq. 1250-098 Lisboa.

A ^L designou como árbitro o signatário Fernando Campos Ferreira, advogado com escritório na Avenida da Liberdade, 224, 1250-148 Lisboa.

As duas partes acordaram na designação como árbitro-presidente do signatário Rui Pinto Duarte, advogado com escritório na Rua Castilho, 14 C, 5º, 1250-069 Lisboa.

718/1
}

4. Resumo do processado

4.1. Petição inicial

A ^A entregou a sua petição inicial em 27.9.02. Após descrever o conteúdo da já referida cláusula nona do Contrato de Fornecimento celebrado com a [redacted] e o do também já referido acordo de arbitragem, a p.i. resume o conteúdo do Contrato de Fornecimento e descreve os factos que, na tese da A., configuram a sua inexecução pela Ré e os prejuízos dela resultantes para a A.. Para prova dos factos articulados, juntou a A. à p. i. 26 documentos.

Creemos que os factos essenciais articulados pela A. se podem resumir assim:

- a Ré obrigou-se a comprar à A. anualmente 4.000.000 de peças [redacted] de certos modelos, aos preços constantes de listas anexas ao Contrato de Fornecimento, podendo a quantidade em causa variar para mais ou para menos em 25%;
- no primeiro ano (2000), porém, a quantidade mínima a comprar pela Ré era de 4.000.000 de peças, "salvo alterações profundas e imprevistas das condições de mercado";
- os preços seriam revisíveis por acordo em Setembro de cada ano, iniciando-se a vigência dos novos preços em 1 de Janeiro seguinte; em caso de não haver acordo quanto à revisão, os preços seriam ajustados por aplicação do índice de preços no consumidor, ficando, porém, nesse caso, a Ré desobrigada da obrigação de aquisição de quantidades mínimas;
- o contrato tinha a vigência de dois anos, a partir de 1.1.2000, e seria renovável por períodos anuais sucessivos, no caso de não ser denunciado por escrito, por qualquer das partes, com a antecedência mínima de 6 meses;
- a Ré apenas procedeu à denúncia do Contrato de Fornecimento para o final de 2002;
- no ano de 2000 a Ré só encomendou 3.370.466 peças;
- no ano de 2001 a Ré só encomendou 1.274.027 peças;
- no ano de 2002 a Ré não encomendou qualquer peça;
- das diferenças entre as quantidades de compras a que a Ré estava obrigada e as quantidades de compras efectivas resultaram prejuízos para a A., iguais às diferenças

717/19

lms



entre os preços a que seriam vendidas as peças não vendidas e os custos variáveis em que a A. incorreria para a sua produção;

- o Contrato de Fornecimento foi celebrado em simultâneo com um contrato-promessa de compra e venda de acções da A. e com um contrato de cessão de quotas de outra sociedade denominada R. ¹, contratos estes que foram o meio de alienação à Va. ², pelo Grupo Vi. ³, a que a Ré pertence, do controlo da A. e da referida R. ⁴;
- O Contrato de Fornecimento foi um pressuposto essencial do referido contrato-promessa de compra e venda de acções da A.

Com base em tais factos, formulou a A. os seguintes pedidos:

I - Pedido Principal:

- a) Ser considerado que o Contrato de Fornecimento foi resolvido pela A. com efeitos a partir da citação e concomitantemente vencidos nesta data todos os prejuízos resultantes do incumprimento daquele Contrato pela R.
- b) Ser a R. condenada no pagamento da quantia mínima (...) de 2.823.736 euros, com interesses vincendos desde a citação, contados à taxa legal até integral pagamento.

II - Quando assim não se entender e em alternativa

Ser a R. condenada no pagamento da quantia mínima (...) de 2.449.427 euros, elevada em 124.769,66 euros em cada um dos meses seguintes até 31.12.2002, perfazendo o total mínimo de 2.823.716 euros, com interesses vincendos, contados à taxa legal, (...) até integral pagamento.

III - Em qualquer das alternativas

715 }
1 }
by

Pelo requerimento de fls. 313, a A. pronunciou-se quanto aos documentos juntos pela Ré à contestação, nomeadamente quanto ao seu valor probatório, tendo a Ré respondido, pelo requerimento de fls. 325. O conteúdo da parte final de tal requerimento da Ré será apreciado adiante.

Em 28.11.02 realizou-se uma primeira sessão de audiência preliminar, que foi suspensa, a fim de as partes desenvolverem negociações com vista a um acordo. Em 22.1.03 realizou-se uma segunda sessão de audiência preliminar, na qual se fixou, por acordo, o conteúdo de toda a matéria assente e da base instrutória.

A A. e a Ré indicaram os seus meios de prova, tendo a A. arrolado 10 testemunhas e a Ré arrolado 5 testemunhas e juntado 20 documentos. Pelo requerimento de fls. 398, a A. pronunciou-se quanto a tais documentos juntos pela Ré, tendo a Ré respondido pelo requerimento de fls. 415.

Realizou-se a audiência final, repartida por várias sessões, que tiveram lugar em 2.4.03, 3.4.03, 14.4.03 e 28.4.03. Durante a audiência foram juntos, quer pela A. quer pela Ré, mais documentos. A Ré pronunciou-se por escrito, por meio do requerimento de fls. 610, sobre alguns dos documentos juntos pela A..

Em 15.5.03 foram proferidas as respostas aos quesitos, que não mereceram reclamações.

Quer a A. quer a Ré apresentaram alegações de direito, nos termos do art. 657 do CPC.

Todas as audiências e reuniões dos árbitros tiveram lugar no escritório do árbitro-presidente, sito em Lisboa, no local acima referido.

5. Factos provados

5.1. Matéria Assente

Na matéria assente foram fixados os seguintes factos:

714
1
any
[Signature]

A) Em 2.12.99, a A. [redacted], e a Ré, [redacted] celebraram o acordo escrito intitulado "Contrato de Fornecimento" junto à p.i. como doc. 1 (adiante designado "Contrato de Fornecimento").

B) À data de tal acordo, a ^A [redacted] fazia parte do chamado Grupo Vi [redacted]³

C) A ^R [redacted] fazia então também parte do Grupo Vi [redacted]³, continuando actualmente a fazer parte do mesmo.

D) A ^A [redacted] tinha vindo, antes do Contrato de Fornecimento, a ser subcontratada pela ^R [redacted] para o fabrico de diversas peças [redacted] para fins domésticos, não decoradas e vidradas em várias cores.

E) Também em 2.12.99, foi celebrado, entre a Fábrica [redacted] Vi [redacted]⁴, S.A., a [redacted] Grupo Vi [redacted]³, S.A., a Empresa El [redacted]⁵, S.A., a ^A [redacted], a R [redacted]¹, Lda. e a Va [redacted]², S.A., o acordo escrito intitulado "Contrato Promessa de Compra e Venda de Acções e de Cessão de Quotas" junto à p.i. como doc. 9 (adiante designado "Contrato Promessa").

F) Por esse Contrato Promessa, a Fábrica [redacted] Vi [redacted]⁴, S.A. prometeu vender à Va [redacted]², S.A., ou a quem esta indicasse, acções representativas da totalidade do capital social da ^A [redacted], tendo a Va [redacted]², S.A. também prometido comprar as mesmas acções.

G) Por esse Contrato Promessa, a [redacted] Grupo - Vi [redacted]³, S.A. e a Empresa El [redacted]⁵, S.A. prometeram vender à Va [redacted]², S.A., ou a quem esta indicasse, quotas representativas da totalidade do capital social da R [redacted]¹, Lda..

H) A Fábrica [redacted] Vi [redacted]⁴, S.A., a [redacted] Grupo [redacted]³, S.A. e a Empresa El [redacted]⁵, S.A. integravam o chamado Grupo Vi [redacted]³

213 j
b
m
c

I) A Va² [redacted] é uma empresa concorrente do chamado Grupo Vi³ [redacted].

J) O Contrato Promessa, no seu considerando P, previa a celebração do Contrato de Fornecimento entre a ^A [redacted] e a ^B [redacted].

L) A celebração do Contrato de Fornecimento entre a ^A [redacted] e a ^R [redacted] foi um dos pressupostos sobre os quais as intervenientes no Contrato Promessa assentaram as suas decisões de celebrar este.

M) Do considerando M do Contrato Promessa consta que a Fábrica ⁴ [redacted] Vista [redacted], S.A. "sabe e não ignora que a unidade fabril da ^A [redacted] (...) tem vindo a escoar a quase totalidade da sua produção, mediante encomendas de fornecimento exclusivo a outras empresas que com esta têm uma relação de grupo e de que a mesma Outorgante é única accionista e que sobre esta exercia uma posição de domínio total mediante o controle da totalidade do capital social e da maioria da respectiva Administração".

N) Do considerando N do Contrato Promessa consta que a ^A [redacted] "tem vindo a acumular elevados prejuízos" e que "difícilmente vai poder, no curto prazo, subsistir sem que tais encomendas de fornecimento se mantenham estáveis e em vigor, pelo período mínimo de dois anos, eventualmente prorrogável por mais um, uma vez que, laborando em circuito fechado com as demais Sociedades do seu grupo, tem necessidade de tempo para se reorganizar, reestruturar e conquistar mercado".

O) Do considerando O do Contrato Promessa consta que "no exercício económico de 1999 (...) a ^A [redacted] fabricará e fornecerá a empresas do Grupo ⁴ [redacted] cerca de 4.750.000 (...) peças [redacted] para fins domésticos, não decoradas e vidradas em várias cores, a um preço médio de cerca de 165\$00".

P) Do considerando P do Contrato Promessa consta que:

"1) A ⁴ [redacted], em seu nome e em nome das empresas que integram o seu grupo, encontram-se interessadas em continuar a comprar produtos fabricados pela ^A [redacted], dependendo as quantidades a comprar da procura por parte do mercado, da qualidade das peças e dos respectivos preços. Em qualquer circunstância, nas peças a serem adquiridas

712x

am
←

pela [redacted] ou pelas empresas que integram o seu Grupo, será sempre aposta a marca por estas indicada e só esta marca, compromete-se a Primeira Outorgante a tudo fazer para manter o nível de encomendas verificado em 1999, cujas quantidades e condições serão definidas periodicamente em contratos de fornecimento;

2) Durante o exercício de 2000 a [redacted] obriga-se a fornecer à [redacted] ou a empresas do respectivo grupo e esta ou estas obrigam-se a adquirir as peças [redacted] nos termos e condições do contrato de fornecimento que fica anexo ao presente contrato como anexo 21 (vinte e um) e que rubricado por todas as partes dele fica a fazer parte integrante;

3) O contrato de fornecimento referido na alínea anterior será revisto em Setembro do ano 2000, cuja revisão produzirá efeitos a partir de 1 de Janeiro de 2001, dispondo sobre as obrigações de fornecimento por parte da [redacted] e da aquisição por parte da F.P.V.A. ou empresas do seu grupo durante este exercício".

Q) A cláusula 8ª do Contrato Promessa estabelece que «constituem pressupostos essenciais deste contrato e, como tal, elementos essenciais da vontade de contratar, as obrigações assumidas por todas as Outorgantes nos termos dos considerandos "M", "N", "O" e "P"».

R) A cláusula 9ª do Contrato Promessa estabelece que "A Primeira, Segunda, Terceira e Quarta Outorgantes assumem solidariamente a obrigação de formalizar programas de fornecimento, com quantidades e preços de artigos da produção da Quarta Outorgante nos termos dos considerandos referidos na cláusula anterior".

S) A cláusula 16 do Contrato Promessa estabelece, além do mais, que "todos os modelos produzidos e comercializados pela [redacted] são e continuam a ser propriedade da [redacted] ou das empresas do seu Grupo" (nº4), mas que "durante o exercício de 2000 (...), a [redacted] pode produzir e comercializar os modelos [redacted] e seus acessórios para qualquer cliente" (nº 5).

T) Em 31 de Dezembro de 1999 foram transmitidas à Va [redacted] acções representativas da totalidade do capital social da [redacted].

710 f
1
Am
[Signature]

EE) A cláusula 4ª, nº 3 do Contrato de Fornecimento estabelece que «os preços anteriormente referidos são "ex-work", com seguro durante o período de transporte de conta do comprador».

FF) A cláusula 4ª, nº 2, do Contrato de Fornecimento estabelece que os preços referidos no nº 1 da mesma cláusula «incluem: a) aplicação de "backstamp" de acordo com o solicitado pelo cliente, entendendo-se por "backstamp" o standard, ou seja com uma só cor; b) colocação de etiquetas de identificação, nas peças individuais e/ou na embalagem, tais como: códigos de barras, códigos de clientes ou outras, limitando-se a uma etiqueta por peça e a duas etiquetas por embalagem; c) embalagens, nas quantidades por embalagem conforme consta das listas de preços anexas, devidamente paletizadas e estas cintadas com filme retráctil e com identificação das mesmas e da sua composição».

GG) A cláusula 4ª, nº 4, do Contrato de Fornecimento estabelece que: "Os preços serão revistos por acordo em Setembro de cada ano para vigorarem a partir de um de Janeiro do ano seguinte. Caso não exista acordo entre as partes quanto à revisão dos preços, manter-se-ão as condições referidas nos números 2 (dois) e 3 (três) anteriores e os preços serão revistos por aplicação do índice de preços no consumidor, com habitação, ficando, neste caso, a [redacted] ou Primeira Outorgante desobrigada do cumprimento de aquisição das quantidades mínimas previstas na Cláusula anterior".

HH) A cláusula 4ª, nº 5, do Contrato de Fornecimento estabelece que: "O pagamento do valor dos fornecimentos efectuados nos termos deste contrato será feito pela [redacted] ou Primeira Outorgante à [redacted] ou Segunda Outorgante no prazo de 45 (quarenta e cinco) dias contados a partir da data da recepção da factura correspondente".

II) A cláusula 7ª do Contrato de Fornecimento estabelece que "o incumprimento do presente contrato confere à parte não faltosa o direito a ser indemnizada pelos danos emergentes que lhe forem causados e pelos lucros cessantes não auferidos".

JJ) Até ao final de Junho de 2001, nenhuma das partes denunciou o Contrato de Fornecimento.

7091

1
Amz

LL) A ^R [redacted] enviou à ^A [redacted] a carta datada de 23 de Maio de 2002 junta à p.i. como doc. 11, na qual, além do mais, denunciou o Contrato de Fornecimento para 31.12.2002.

MM) Em data indeterminada mas anterior a Setembro de 2000, a ^A [redacted] enviou à ^R [redacted] a carta junta à p.i. como doc. 12.

NN) A ^A [redacted] enviou à ^R [redacted] a carta datada de 20 de Setembro de 2000 junta à p.i. como doc. 13.

OO) A ^A [redacted] enviou à ^R [redacted] o escrito datado de 5 de Dezembro de 2000 junto à p.i. como doc. 14.

PP) A ^A [redacted] enviou à Fábrica [redacted] da Vista [redacted] a carta datada de 27 de Dezembro de 2000 junta à p.i. como doc. 15.

QQ) A Fábrica [redacted] da Vista [redacted] enviou à ^A [redacted] a carta datada de 28 de Dezembro de 2000 junta à p.i. como doc. 16.

RR) A ^A [redacted] enviou à ^R [redacted] a carta datada de 5.1.01 junta à p.i. como doc. 17.

SS) A Fábrica [redacted] da Vista [redacted], S.A. enviou à ^A [redacted], por meio de fax, a carta datada de 9.1.01 junta à p.i. como doc. 18.

TT) Em 27 de Junho de 2000, a ^R [redacted] aceitou colocar uma encomenda de cerca de 150.000 peças para stock.

UU) Em 25.1.2001, a ^R [redacted] propôs à ^A [redacted] uma outra encomenda destinada a stock, na quantidade de 350.800 peças, propondo, para esta encomenda, o prazo de pagamento de 120 dias.

VV) Ao colocar a encomenda referida em UU), a ^R [redacted] chamou a atenção da ^A [redacted] para a questão da inexistência de um acordo sobre os preços a vigorar durante o ano de 2001.

708j
1
am

XX) Em reunião de 2 de Abril de 2001, a ^R [redacted] manifestou a intenção de colocar junto da ^{*} [redacted] uma encomenda de 1.500.000 peças.

ZZ) A ^R [redacted] enviou à ^{*} [redacted] a carta datada de 11.1.01 junta à p.i. como doc. 19.

AAA) A ^R [redacted] enviou à ^{*} [redacted] o fax datado de 25.1.01 junta à p.i. como doc. 20.

BBB) A ^R [redacted] enviou à ^{*} [redacted] a carta datada de 3.4.01 junta à p.i. como doc. 21.

CCC) A ^{*} [redacted] enviou à ^R [redacted] o fax datado de 23.10.01 junto à p.i. como doc. 23.

DDD) A partir de 23 de Outubro de 2001 a ^R [redacted] não fez mais encomendas à ^{*} [redacted].

EEE) No relatório consolidado de gestão, relativo ao exercício de 2000, da Fábrica de [redacted] da Vis[redacted], S.A consta a afirmação de que "as vendas consolidadas do Grupo Fábrica [redacted] Vis[redacted] atingiram, em 2000, o montante de 17,8 milhões de contos (...), traduzindo-se num crescimento de 4,2% face aos valores registados em período homólogo de 1999".

FFF) De tal relatório consta ainda que "a evolução positiva das vendas resulta sobretudo de crescimentos no core business, concretamente nas áreas de porcelana de mesa e decorativa e dos produtos complementares".

GGG) Do mesmo relatório consta ainda que as vendas da empresa em causa tiveram a seguinte evolução:

Rubricas	2000	1999	Varição 00/99
[redacted]	10.155	9.481	+ 7%
[redacted]	803	884	- 9%
[redacted]	2.033	2.341	- 13%
[redacted]	1.878	1.903	- 1%
[redacted]	1.577	1.167	+ 35%

707 }
1
lar

[REDACTED]	1.336	1.296	+ 3%
Total	17.782	17.072	+ 4%

GGG - bis) A Fábrica [REDACTED] da Vista [REDACTED], S.A. fez publicar, em Abril de 2001, no boletim de cotações, uma informação sobre a sua actividade segundo a qual "no primeiro trimestre de 2001, as vendas e prestações de serviços atingiram o montante de 3.572 mil contos, o que traduz um desvio desfavorável de 14% em relação a igual período do ano 2000, devido a uma significativa redução da procura interna verificada no nosso sector" e segundo a qual "no período em análise, o agravamento dos resultados negativos deve-se, além da referida diminuição do consumo em Portugal, aos custos associados à reorganização interna em curso e ao processo de fusão com o Grupo A [REDACTED]".

5.2. Respostas à base instrutória

Em sede de respostas à base instrutória provou-se o seguinte:

1. A [REDACTED]^R nunca propôs à [REDACTED]^{*} qualquer revisão de preços.
2. No ano de 1998, o valor consolidado das vendas do grupo de empresas de que a Fábrica [REDACTED] da Vista [REDACTED], S.A. é empresa-mãe registou um forte acréscimo de vendas em relação a 1997 (o qual atingiu 43% nas vendas consolidadas [REDACTED]) tendo, porém, esse acréscimo, em grande parte, sido função do alargamento do "perímetro de consolidação" da sociedade em causa.
3. O valor do conjunto das vendas do grupo de empresas de que Fábrica [REDACTED] da Vista [REDACTED], S.A. é empresa-mãe, em 1999, foi semelhante ao de 1998.
4. No ano de 2000, o total das encomendas da [REDACTED]^R à [REDACTED]^{*} foi pouco superior a 3.000.000 de peças, tendo, porém, a encomenda de 350.800 peças feita no princípio de 2001 referida na alínea UU) da matéria assente sido imputada por A. e Ré ao ano de 2000 para efeitos de preenchimento da quantidade anual de peças a fornecer ao abrigo do Contrato de Fornecimento.

706
Am
C

5. No ano de 2001, para além das 350.800 peças referidas no quesito anterior, as encomendas da ^R [redacted] à ^A [redacted] ultrapassaram 1.000.000 de peças, sem que, contudo, o total tenha excedido 1.439.000.

6. No ano de 2001 a ^A [redacted] tentou o recurso a clientes alternativos à ^A [redacted].

7. Em Dezembro de 2001 a ^A [redacted] atrasou-se no pagamento de parte do subsídio de Natal e no do salário de tal mês.

8. A ^A [redacted], em Dezembro de 2001, não pagou parte do subsídio de Natal a cerca de 170 trabalhadores.

9. Em Dezembro de 2001 e Janeiro de 2002 ocorreram greves na ^A [redacted].

10. A ^A [redacted] tem vindo a negociar a cessação por mútuo acordo dos vínculos laborais com os seus trabalhadores, tendo reduzido o seu número até ao final do mês de Junho de 2002 em cerca de 100 pessoas.

11. O facto de as encomendas da ^R [redacted] não terem atingido os níveis mínimos previstos no Contrato de Fornecimento contribuiu para a negociação referida no número anterior.

12. Nos anos de 1998 e 1999, toda a produção da ^A [redacted] era encomendada pela ^A [redacted], sendo mais de 85% da mesma facturada à ^A [redacted].

13. A parte da produção da ^A [redacted] que não era facturada à ^A [redacted] era (com excepção do refugo) facturada às entidades indicadas pela ^A [redacted], nomeadamente outras empresas do Grupo Vi ^A [redacted].

15. O preço médio das peças a encomendar pela ^R [redacted] à ^A [redacted] resultante das listas de preços anexas ao Contrato de Fornecimento era de cerca de 0,82 euros.

18. As vendas da ^A [redacted] à ^A [redacted] no ano de 2000 foram no valor de 2.680.066,47 euros.

7059
h
um
c

19. As vendas da ^A [redacted] à ^R [redacted] no ano de 2001 foram no valor de 988.948,07 euros, sem prejuízo de a facturação bruta ter sido algo superior.

23. O valor mensal médio da facturação da ^A [redacted] à ^R [redacted], considerando o preço unitário referido na resposta ao quesito 15 e dividindo a facturação anual por onze meses, seria de 223.636 euros se o valor total das vendas fosse de 3.000.000 e de 298.182 se o valor total das vendas fosse de 4.000.000.

24. A um valor anual de vendas de 4.000.000 de peças, a um preço unitário de 0,78 euros, corresponderia em cada mês de produção (havendo 11 meses de produção em cada ano civil) uma diferença entre a receita e os custos variáveis (não incluindo nestes os custos de pessoal) não inferior ao valor de 132.748,73 euros.

25. Os custos operacionais fixos da ^A [redacted], fazendo corresponder a tal conceito os custos de pessoal, representaram 66,2% e 46,1% das suas vendas, em 2000 e 2001, respectivamente.

26. O peso dos custos operacionais fixos, a ^A variação da produção e a acentuada perda de margem contribuíram para a necessidade de a ^R [redacted] recorrer ao crédito bancário.

29. A ^A [redacted] não teria tido de incorrer nalguns custos financeiros se a ^R [redacted] lhe tivesse feito encomendas nas quantidades mínimas previstas no Contrato de Fornecimento.

31. A ^R [redacted] disponibilizou vários meios humanos, vários equipamentos e ainda outros meios como forma de contribuir para que a saída da ^A [redacted] do Grupo Vi³ [redacted] não se reflectisse negativamente na sua produção.

32. No momento em que a ^A [redacted] e a ^R [redacted] celebraram o Contrato de Fornecimento, a ^R [redacted] encontrava-se plenamente convicta de que iria conseguir colocar no mercado 4.000.000 de peças a encomendar à ^A [redacted].

33. Durante o ano de 1999 a ^R [redacted] adquiriu à ^A [redacted] entre 4.000.000 e 4.300.000 peças.

704
m
←

34. Nenhuma das partes previu, no momento da celebração do Contrato de Fornecimento, que o mercado [REDACTED] iria sofrer uma contracção no ano de 2000.

35. No ano de 2000 o mercado [REDACTED] sofreu uma contracção.

36. O orçamento da [REDACTED] para o ano de 2000 assentava no pressuposto de que as suas vendas globais em tal ano seriam 7% superiores ao valor que em Setembro de 1999 se estimava fosse o valor global de vendas em 1999 e 11% superiores ao valor global de vendas efectivo do mesmo ano de 1999.

38. No ano de 2000, a [REDACTED] teve, relativamente a 1999, um decréscimo de 14% nas suas vendas para os mercados externos.

39. No ano de 2000, a [REDACTED] teve, relativamente a 1999, um decréscimo de 19% nas suas vendas para o mercado interno.

40. Os resultados líquidos da [REDACTED] em 1999 foram de 28.932 contos negativos.

41. Os resultados líquidos da [REDACTED] em 2000 foram de 116.653 contos negativos.

42. A contracção do volume das vendas da [REDACTED] contribuiu para o agravamento dos seus resultados de 1999 para 2000.

43. A contracção dos mercados internacional e nacional [REDACTED] contribuiu para a contracção do volume de vendas da [REDACTED] de 1999 para 2000.

44. No ano de 2000, 32% dos produtos vendidos pela [REDACTED] foram comprados à [REDACTED].

47. Representantes da [REDACTED] referiram várias vezes a representantes da [REDACTED], no ano de 2000, que a [REDACTED] se defrontava com dificuldades em atingir os volumes de vendas que tinha previsto.

703 /
me

50. Em Junho de 2000, a ^R [redacted] alertou a ^A [redacted] para as dificuldades que estava a ter na manutenção dos seus níveis de vendas.

51. A encomenda referida em TT) foi colocada após contactos telefónicos entre o Senhor Eng. António [redacted], então administrador da ^R [redacted], e o Senhor Ramiro [redacted], presidente do conselho de administração da ^A [redacted].

52. A ^R [redacted] encomendou tais peças, pagou-as e deixou-as em armazém na ^A [redacted] por não ter qualquer encomenda apta a escoá-las.

53. A ^A [redacted] sabia que a ^R [redacted] não tinha qualquer encomenda apta a escoar as peças em causa.

54. A ^R [redacted] solicitou à ^A [redacted] que não colocasse qualquer etiquetagem em tais peças.

55. Tais peças foram sendo colocadas no mercado à medida que a ^R [redacted] foi recebendo encomendas dos seus clientes.

56. Só no decurso de 2001 é que tais peças acabaram de ser colocadas nos clientes da ^R [redacted].

58. O Eng. Paulo [redacted], director da ^R [redacted], referiu várias vezes ao Dr. João [redacted], então director-geral da ^A [redacted], o que consta do número 47.

59. Em reunião de 26 de Julho de 2000 entre o Senhor Eng. Bernardo [redacted], presidente do conselho de administração da ^R [redacted], e o Senhor Ramiro [redacted], o primeiro incentivou o segundo a colocar a equipa de vendas da ^A [redacted] em contacto com os próprios clientes da ^R [redacted] com o intuito de lhes tentar vender produto.

60. A equipa comercial da ^R [redacted] debatia-se, ela própria, com dificuldades para colocar produto no mercado.

702
am

62. No início de 2001, a [redacted] se disponibilizou para fornecer à [redacted] as estatísticas das suas vendas durante o ano de 2000.

63. A [redacted] nunca solicitou essas estatísticas.

65. A [redacted], no ano 2000, procedeu a reduções de preços aos clientes C [redacted], B [redacted] e Sh [redacted] na ordem das percentagens a seguir referidas e a uma redução de preços à VA GmbH de 8%, tendo esta última sido antecedida de uma outra redução de 4%:

Clientes	Variações de preços 1998-2002
C [redacted]	- 9%
B [redacted]	- 10%
Sh [redacted]	- 16%

66. As empresas referidas no quesito anterior estão entre os principais clientes da [redacted].

67. Nem em Setembro de 2000 nem em qualquer momento posterior a [redacted] desenvolveu qualquer diligência tendente a provocar uma negociação sobre a revisão de preços.

68. A encomenda referida em UU) foi feita aos preços aplicáveis no ano de 2000.

69. A "proposta de encomenda" referida em XX foi rejeitada pela [redacted] com a alegação de o preço ser muito baixo.

71. Durante 2001, algumas peças produzidas pela [redacted] em cor amarela apresentaram variações de tonalidade que levaram um Cliente da [redacted] a reclamar e a uma consequente rejeição de alguns milhares de peças pela [redacted].

6. Questões prévias

A convenção de arbitragem e os actos de constituição do tribunal arbitral são válidos. O tribunal arbitral é competente, designadamente em função do objecto do litígio. As partes são legítimas. Não há nulidades a apreciar.

701 f
1
m

A única questão a abordar antes de entrar no fundo da causa é a levantada pela Ré na parte final do seu requerimento de fls. 325 – que não foi até agora objecto de apreciação expressa. Recordemos:

- a A., notificada da apresentação da contestação, veio, pelo requerimento de fls. 313, pronunciar-se sobre alguns dos documentos juntos à contestação, abrangendo na sua pronúncia não apenas a questão da ausência de assinatura de alguns de tais documentos mas também outras questões;
- a Ré, pelo seu referido requerimento de fls. 325, veio opor-se a tal pronúncia, sustentando ser a mesma processualmente inadmissível e concluindo que "tal requerimento não deveria constar dos autos ou, na melhor das hipóteses, deverá ser tido por irrelevante para o desenrolar e a decisão de causa".

Na verdade, no seu requerimento de fls. 313, a A. terá excedido o que lhe era permitido pelo art. 544, nº 1, do Código de Processo Civil. O Tribunal Arbitral, porém, nunca poderia desentranhar tal requerimento (admitindo que tem tal poder), pois o mesmo correspondia em parte, inequivocamente, ao exercício da faculdade prevista no referido preceito legal. A isso acresce que tal excesso nada mais era que uma análise antecipada do valor probatório dos documentos - análise essa cujo momento adequado era o das alegações de facto e à qual, de resto, as partes procederam na ocasião devida.

Tendo tudo isso em vista e considerando também que as respostas à base instrutória não foram objecto de reclamação pelas partes, entende o Tribunal Arbitral que a eventual irregularidade parcial do requerimento da A. de fls. 313 não influiu no exame da causa e é, por isso, irrelevante, nos termos do art. 201, nº 1, do Código do Processo Civil.

7. Decisão

7.1. Questões a solucionar

As principais questões a solucionar, com vista à decisão da causa, são as seguintes:

- por força de que facto e quando cessou o contrato?
- houve inexecução do contrato (diferenciando os anos de 2000, 2001 e 2002)?

700 f
M.

- tendo havido inexecução do contrato, foi a mesma justificada ou não culposa (diferenciando também os três anos)?
- tendo havido inexecução e tendo essa inexecução sido injustificada e culposa, que prejuízos indemnizáveis resultaram dela?

7.1.1. Por força de que facto e quando cessou o contrato

Como já se escreveu, a A. pede que seja declarado que o Contrato de Fornecimento foi resolvido pela A., com efeitos a partir da citação. A Ré sustenta que nunca se verificou incumprimento definitivo da sua parte - pressuposto essencial do direito à resolução pela A. -, pelo que essa resolução não poderia ser reconhecida.

A própria A. articulou que a Ré lhe enviou a carta datada de 23 de Maio de 2002, junta à p.i. como doc. 11, na qual, além do mais, a Ré denunciou o Contrato de Fornecimento para 31.12.2002. Este facto não foi contestado pela Ré, constando da matéria assente como alínea LL.

Parece, pois, incontroverso que, se não tiver findado em função de outra causa, o Contrato de Fornecimento terá findado em 31.12.2002 em resultado da denúncia da Ré. Terá, porém, de se discutir se a resolução declarada pela A. na petição inicial (arts. 103, 120 e 121) precluiu o efeito de tal acto de denúncia e foi ela a causa da cessação do contrato. A dúvida nasce de o efeito da denúncia ainda não se ter produzido no momento da declaração de resolução e, portanto, ser possível que a declaração de resolução antecipasse a cessação de vigência de contrato.

Os contratos só são unilateralmente resolúveis com fundamento em incumprimento da outra parte se se verificar efectivamente esse incumprimento. Se bastasse a invocação de incumprimento da contraparte, sem a necessidade de efectiva verificação do mesmo, abrir-se-ia caminho à resolubilidade arbitrária de todos os contratos. Uma declaração de resolução feita com invocação de incumprimento que não se verificou não opera, pois, a resolução do contrato (embora possa ter outros efeitos, nomeadamente valer como declaração de recusa de cumprimento - o que, porém, não é o caso dos autos).

699 f
h
m
—

Para os efeitos em jogo, incumprimento abrange quer o incumprimento definitivo quer a mora a ele equiparada, por força da fixação de prazo suplementar para cumprir acompanhada de advertência admonitória, nos termos do art. 808, nº 1, do Código Civil.

Atenta a natureza da obrigação da Ré cuja inexecução a A. alega - adquirir certa quantidade de peças de faiança - o seu não cumprimento não configura só por si um incumprimento definitivo, por a realização da prestação se manter possível e poder, objectivamente, manter interesse para o credor. Assim, a alegada inexecução da obrigação pela Ré não constitui um incumprimento definitivo, mas simples mora.

Como, por outro lado, antes da presente acção arbitral, a A. não fixou prazo à Ré para sanar a mora, também não se verificou uma situação de mora equiparável a incumprimento definitivo.

Daqui decorre que a resolução do contrato declarada pela A. na petição inicial não operou a resolução e, portanto, que o contrato expirou em 31.12.2002, por força da denúncia da Ré. Em consequência, o pedido da A. formulado sob I a) improcede, o que, por sua vez acarreta a improcedência do pedido formulado pela A. sob I b), pois este assenta no suposto da resolução do contrato. Note-se, porém, que a improcedência do pedido formulado sob I b) não afecta o pedido formulado sob II, na medida em que a indemnização em que este consiste não está (ao contrário da indemnização pedida em I b)) na dependência da resolução do contrato.

A outro tempo, sublinhe-se ainda que a decisão da presente questão não tem influência substancial na decisão das restantes questões. Mesmo no que respeita à delimitação dos prejuízos resultantes da inexecução do contrato no ano de 2002, é quase igual considerar que o contrato findou por denúncia em 31.12.2002 ou por resolução em 2.10.2002 (data da citação), na medida em que o principal prejuízo que haverá, eventualmente, a indemnizar será a diferença entre o preço global correspondente à quantidade mínima de peças que a Ré estava obrigada a comprar e certos custos suportados pela A. - e quer esse preço global quer esses custos não sofrerão variações sensíveis em função de serem computados até 2.10.2002 ou até 31.12.2002. Com efeito, ainda que se entenda, em tese geral, que em certos casos de resolução de contrato a indemnização a que o contraente fiel tem direito se

698 1

1
an
co

refere ao chamado interesse negativo, essa solução nunca poderá abranger situações como a dos autos, em que não é possível haver lugar à restituição do prestado pela parte fiel. A tese de que em tais casos a indemnização (só) se refere ao interesse negativo apenas é compaginável com as situações em que a resolução tem efeitos retroactivos - o que não é manifestamente o caso. Por outras palavras: embora, em geral, a resolução dos contratos possa ter um efeito liberatório e um efeito restitutivo, na situação em apreço, atento que o contrato em causa era de execução continuada, a resolução não tem efeito restitutivo, mas apenas efeito liberatório.

7.1.2. Inexecução do contrato

7.1.2.1. Ano de 2000

Está provado que a cláusula 3ª, nº 2, do Contrato de Fornecimento estabelecia que "salvo alterações profundas e imprevistas nas condições de mercado, no ano de dois mil a quantidade mínima é de 4.000.000 de peças" (alínea BB da matéria assente). Está também provado que "no ano de 2000, o total das encomendas da [redacted] à [redacted] foi pouco superior a 3.000.000 de peças, tendo, porém, a encomenda de 350.800 peças feita no princípio de 2001 referida na alínea UU da matéria assente sido imputada por A. e Ré ao ano de 2000 para efeitos de preenchimento da quantidade anual de peças a fornecer ao abrigo do Contrato de Fornecimento" - resposta ao nº 4 da base instrutória. Parece, pois, claro que houve, relativamente ao ano de 2000, uma inexecução do contrato - consistente na não aquisição de peças na quantidade igual à diferença entre os 4.000.000 de peças e a soma dos dois valores referidos na resposta ao nº 4 da base instrutória. Restará julgar (o que se fará adiante) se os factos que a Ré alegou para sustentar que essa inexecução foi justificada ou, pelo menos, não culposa, produzem tal efeito de exclusão da ilicitude ou da culpa.

7.1.2.2. Anos de 2001 e 2002

A cláusula 3ª, nº 1, do Contrato de Fornecimento impunha que a Ré comprasse à A. e esta fornecesse àquela, em cada ano posterior a 2000, uma quantidade-base de 4.000.000 de peças com uma variação para mais ou para menos de 25% (sendo a diferença

697
1
Am

relativamente ao estabelecido para o ano de 2000 a de que neste a quantidade mínima seria mesmo de 4.000.000 peças, "salvo alterações profundas e imprevistas das condições de mercado"). A A. sustenta que houve uma inexecução do contrato na medida da diferença entre as encomendas efectivas que a Ré lhe fez em tal ano e os 4.000.000 de peças - ou 3.000.000 de peças, se se considerar aplicável a margem de variação. A Ré sustenta que não houve qualquer inexecução do contrato, pois interpreta a cláusula 4ª, nº 4, do Contrato de Fornecimento no sentido de esta estabelecer que a inexistência - fosse por que razão fosse - de acordo sobre a revisão dos preços determinava a extinção da obrigação de aquisição de quantidades mínimas (incluindo, pois, na noção de inexistência de acordo sobre a revisão dos preços a própria situação de inexistência de negociações sobre tal matéria).

Diga-se, antes de mais, que é verdade que a referida cláusula 4ª, nº 4, estabelecia um regime cujo alcance não é fácil de compreender, na medida em que, aparentemente, conferia à ~~parte~~ a possibilidade de se desobrigar do cumprimento da obrigação de aquisição da quantidade mínima anual por meio da recusa de acordo quanto à revisão de preços.

Para o que aqui nos interessa, a primeira questão a resolver (e que pode determinar que não seja relevante discutir outras) é, porém, a de saber se a estatuição dessa cláusula se aplica a todos os casos de falta de acordo entre as partes quanto à revisão de preços ou só aos casos em que tenha havido negociações inconclusivas.

Quer a redacção da previsão da cláusula, quer o resto do texto contratual apontam no sentido de que o efeito da desobrigação (só) seria produto de negociações inconclusivas. A expressão "os preços serão revistos" parece impor uma obrigação de negociação e a expressão "caso não exista acordo" parece referir tais negociações inconclusivas. O facto de a revisão de preços ser abordada em cláusula separada e posterior, na ordenação do contrato, à cláusula que fixa as quantidades mínimas aponta também no sentido de a obrigação de aquisição de tais quantidades mínimas ser elemento essencial do contrato, não percível em função da mera inércia. Insista-se neste último argumento, que parece decisivo: seria paradoxal que um elemento tão central do contrato quanto o da obrigação de aquisição de uma quantidade mínima fosse automaticamente eliminado, ao final do primeiro

696
1
m
c

ano de execução do contrato, em resultado da mera inércia das partes quanto à renegociação dos preços.

Está provado que a ^A nunca propôs à ^A qualquer revisão de preços e que nem em Setembro de 2000 nem em qualquer momento posterior a ^A desenvolveu qualquer diligência tendente a provocar uma negociação sobre a revisão de preços (respostas aos nºs 1 e 67 da base instrutória). Assim sendo, julgamos que a obrigação de compra de uma quantidade mínima se manteve durante toda a vigência do contrato e que, portanto, também relativamente aos anos de 2001 e 2002 houve inexecução do contrato.

Como notámos atrás, esta interpretação da cláusula determina que não seja necessária a abordagem de outros dos seus aspectos.

Quanto à questão de saber se a quantidade que a Ré estava obrigada a comprar era, nos anos de 2001 e de 2002, de 4.000.000 ou de 3.000.000 de peças, julgamos que era a mais baixa das duas. Nada no texto da cláusula 3ª, nº 1, parece condicionar a possibilidade de cada uma das partes limitar a sua obrigação em função da margem de variação fixada.

7.1.3. Factos alegadamente justificativos da inexecução do contrato

A Ré reconhece que em 2000 não adquiriu as 4.000.000 peças que estava obrigada, nesse ano, a adquirir, mas sustenta que o seu comportamento foi lícito em razão da ressalva constante da primeira parte da cláusula 3ª, nº 2, do Contrato de Fornecimento. Teriam ocorrido factos correspondentes ao conceito de "alterações profundas e imprevistas das condições de mercado", aí utilizado. Argumenta ainda a Ré que se não existisse essa salvaguarda o Contrato de Fornecimento não mereceria tal nome, mas antes o de "subvenção financeira".

695 f

}

am

Com interesse para a questão provou-se, no essencial, apenas que:

- no ano de 2000 o mercado [REDACTED] sofreu uma contracção (resposta ao nº 35 da base instrutória);
- nenhuma das partes previa, no momento da celebração do Contrato de Fornecimento, que o mercado [REDACTED] iria sofrer uma contracção no ano de 2000 (resposta ao nº 34 da base instrutória).

Perante os factos em causa, parece claro que não está preenchido o conceito de "alterações profundas e imprevistas". Não se provou que a contracção do mercado tivesse sido de uma dimensão que mereça a qualificação de "alteração profunda", ao que acresce que não há elementos que permitam dizer que essas alterações foram imprevistas pela generalidade dos agentes de mercado - e não apenas pelas partes (parecendo-nos claro que a expressão "imprevistas" usada na cláusula se tem de entender como referindo a generalidade dos agentes do mercado e não apenas as partes).

A argumentação da Ré, porém, não se coloca no mero plano da licitude objectiva, mas abrange também a licitude subjectiva, pois engloba a ideia de que o seu comportamento não merece a qualificação de culposos. Nesse sentido, invoca a Ré os factos provados nas alíneas TT e UU da matéria assente e nas respostas aos quesitos 36 a 41, 51 a 56, 65 e 66.

Qualificar um acto como culposos é dizer que o autor de um acto ilícito deveria e poderia tê-lo evitado. Julgar a inexecução de um contrato culposa é dizer que a parte inadimplente deveria e poderia ter cumprido.

Em nossa opinião, é fora de dúvida que a Ré poderia ter cumprido, em qualquer um dos anos em causa. Em 2000, o cumprimento total da sua obrigação cifrar-se-ia, de resto, num esforço adicional não muito relevante, pois corresponderia a uma quantidade de peças adicional de cerca de 20% das tidas por encomendadas, nesse ano.

694 p
1
m

A ligação do Contrato de Fornecimento ao contrato-promessa de compra e venda de acções da A. parece servir para - ao contrário do sustentado pela Ré - firmar o juízo de culpa sobre a inexecução do contrato pela Ré. Lembre-se o que consta do considerando N de tal contrato-promessa, segundo o qual a Ré estava consciente de que a A. dificilmente poderia subsistir, no curto prazo, sem que as encomendas do Grupo Vi³ se mantivessem estáveis e em vigor pelo período mínimo de dois anos, eventualmente prorrogável por mais um... Por outras palavras: a ^r obrigou-se a comprar, em 2000, 4.000.000 de peças, assumindo ela o risco de não as conseguir escoar rapidamente, pelo que não pode invocar as dificuldades de encomendas para sustentar que a sua inexecução do contrato não foi culposa.

O mesmo se diga, naturalmente, para a inexecução do contrato em 2001 e 2002. A defesa da ^r contra as flutuações de mercado estava na possibilidade de fazer variar a quantidade de peças a adquirir em menos 25%. A própria consagração desse mecanismo reforça a exigibilidade do cumprimento da meta da aquisição de 3.000.000 de peças, em cada um desses anos.

r

Os factos dados como provados que a ^r invoca para sustentar que não houve culpa da sua parte servirão, talvez, para afastar a sua culpa no plano moral, mas no plano jurídico apenas podem servir para a graduar como não grave (a tanto conduz o que consta das alíneas TT, UU e XX e das respostas aos quesitos 34, 35, 36, 38, 39, 50, 51, 52, 55, 56 e 59).

7.1.4. Prejuízos sofridos pela A. e sua indemnizabilidade

A cláusula 7ª do Contrato de Fornecimento estabelece que o incumprimento do mesmo contrato "confere à parte não faltosa o direito a ser indemnizada pelos danos emergentes que lhe forem causados e pelos lucros cessantes não auferidos".

Essa é a base do direito indemnizatório da A. - ainda que a mesma solução, na ausência de cláusula contratual, resultasse do art. 798 do Código Civil.

À face do que escrevemos antes sobre a inexecução do contrato pela Ré, parece claro que a A. terá direito a ser indemnizada desde que tenha sofrido prejuízos (danos emergentes e lucros cessantes) em consequência dessa inexecução.

Quanto à objecção da Ré consistente em que, nos termos da lei, só o incumprimento definitivo (não também a simples mora) confere direito a indemnização e em que no presente caso a mora nunca se teria convertido em incumprimento definitivo, dir-se-á que a mesma não procede, na medida em que a inexecução do contrato se tornou definitiva com a própria cessação deste - cessação essa que, como vimos *supra*, não oferece dúvidas, merecendo até o acordo das partes, apesar da sua divergência quanto ao facto que a provocou e o momento em que ocorreu. A isso acresce que, determinando o art. 566, nº 2, do Código Civil que "a indemnização em dinheiro tem como medida a diferença entre a situação patrimonial do lesado, na data mais recente que puder ser atendida pelo Tribunal, e a que teria nessa data se não existissem danos", parece inequívoco que a lei autoriza o julgador (mais exactamente, ordena-lhe) a considerar como momento relevante para a determinação das consequências do incumprimento um momento posterior ao facto em que o mesmo consista e até posterior ao início do processo em que o mesmo se discuta.

Como resulta do preceito legal citado, a medida da indemnização é uma diferença - que, no presente caso, poderia englobar as seguintes parcelas:

- a diferença entre o preço global correspondente à quantidade mínima de peças que a Ré estava obrigada a comprar e os custos que seriam suportados pela A. para fornecer à Ré as peças em causa;
- o valor dos custos em que a Ré incorreu por força do não recebimento da parte do preço que deveria ter recebido e não recebeu.

Começando pela segunda parcela, dos autos decorre que tal valor, pura e simplesmente, não deve ser indemnizado, pois as respostas aos quesitos não permitem determinar uma relação de causalidade entre o incumprimento e tais custos (respostas negativas aos quesitos 27 e 28 da base instrutória e teor das respostas aos quesitos 26 e 29).

No que diz respeito à primeira parcela, há que começar por reconhecer que os autos, oferecendo elementos para afirmar que existiu um prejuízo indemnizável consistente nessa

6921

1
m.

diferença, não oferecem elementos que informem directamente qual o preço global e quais os custos em causa. Há, pois, que analisar se os autos permitem obter esses valores de modo indirecto.

Antes, porém, façamos algumas notas de enquadramento sobre os processos e elementos dos cálculos em causa.

Em primeiro lugar, quase como um truismo, diga-se que a indemnização a que a A. tem direito não pode ser igual ao valor do preço que tinha a receber. Resulta isso de a A. não ter produzido as mercadorias em causa e, nessa medida, não ter incorrido nos custos em que incorreria se tivesse havido cumprimento do contrato. De resto, a própria A. se preocupou em tentar computar os custos em causa.

Em segundo lugar, diga-se que parece não haver dúvida que esses custos hão-de ser aqueles em que a A. só incorreria se produzisse as peças: aquilo que no mundo dos negócios normalmente se chama custos variáveis, ou seja, os custos directos que variam em função dos níveis de produção (englobando, nomeadamente, os custos das matérias-primas, os custos com o pessoal afectado à produção e os custos com a energia consumida na produção).

Isto posto, lembrem-se os factos provados que, para além das quantidades de peças que a Ré estava obrigada a comprar à A., são pertinentes para a determinação e quantificação de tais prejuízos sofridos pela A.:

- no ano de 2000, o total das encomendas da ^A [redacted] à ^A [redacted] foi pouco superior a 3.000.000 de peças, tendo, porém, a encomenda de 350.800 peças feita no princípio de 2001 referida na alínea UU da matéria assente sido imputada por A. e Ré ao ano de 2000 para efeitos de preenchimento da quantidade anual de peças a fornecer ao abrigo do Contrato de Fornecimento (resposta ao nº 4 da base instrutória).
- no ano de 2001, para além das 350.800 peças referidas no quesito anterior, as encomendas da ^A [redacted] à ^A [redacted] ultrapassaram 1.000.000 de peças, sem que, contudo, o total tenha excedido 1.439.000 (resposta ao nº 5 da base instrutória).

697 /
om
C 2

- a um valor anual de vendas de 4.000.000 de peças, a um preço unitário de 0,78 euros, corresponderia em cada mês de produção (havendo 11 meses de produção em cada ano civil) uma diferença entre a receita e os custos variáveis (não incluindo nestes os custos de pessoal) não inferior ao valor de 132.748,73 euros (resposta ao nº 24 da base instrutória).
- os custos operacionais fixos da [redacted], fazendo corresponder a tal conceito os custos de pessoal, representaram 66,2% e 46,1% das suas vendas, em 2000 e 2001, respectivamente (resposta ao nº 25 da base instrutória).

É ainda de lembrar que foram considerados não provados os quesitos 20, 21 e 22, cujo teor era:

- os custos variáveis adicionais em que a [redacted] incorreria para fabricar, em 2000, mais 662.534 peças para a [redacted] seriam no valor de 198.000 euros?
- os custos variáveis adicionais em que a [redacted] incorreria para fabricar, em 2001, mais 2.725.973 peças para a [redacted] seriam no valor de 1.120.000 euros?
- quais seriam os custos variáveis adicionais em que a [redacted] incorreria para fabricar, em 2001, mais 1.725.973 peças para a [redacted]?

Fixada a matéria de facto relevante, olhemos para o Direito.

O art. 661, nº 2, do Código de Processo Civil diz que "se não houver elementos para fixar o objecto ou a quantidade, o tribunal condenará no que se liquidar em execução de sentença, sem prejuízo de condenação imediata na parte que já seja líquida". O art. 566, nº 3, do Código Civil diz que "se não puder ser averiguado o valor exacto dos danos, o tribunal julgará equitativamente dentro dos limites que tiver por provados". O modo de coordenação destes dois preceitos legais tem sido objecto de diferentes interpretações.

Da jurisprudência do Supremo Tribunal de Justiça parece resultar que os preceitos devem ser coordenados entendendo-se que o julgador só pode recorrer à equidade quando não for (de modo nenhum) possível averiguar o valor dos danos, devendo a determinação do montante indemnizatório ser remetida para liquidação em execução de sentença sempre

h
m
—

que a averiguação do valor dos danos, apesar de não ter sido conseguida, se mostre possível. É o que resulta de vários acórdãos, dos quais se citam, a título exemplar, os seguintes trechos:

- "O art. 661, nº 2, é (...) aplicável ao caso de se ter logo formulado pedido específico, mas não se chegar a coligir dados suficientes para se fixar a quantidade de condenação" (acórdão de 6.7.78, BMJ 279, pág. 195);
- "(...) a fixação da indemnização segundo critérios de equidade só se impõe quando esgotada a possibilidade de apuramento dos elementos com base nos quais o seu montante haja de ser determinado" (acórdão de 22.1.80, BMJ 293, pág. 331).

Os factos provados permitem julgar que a A. sofreu prejuízos, não permitem quantificá-los, mas permitem supor que é possível averiguar o seu valor.

É o que decorre, nomeadamente, de:

- não estarem determinadas com rigor as quantidades de peças vendidas pela A. à Ré em 2000 e 2001, embora as respostas aos quesitos 4 e 5, as suas fundamentações e as regras de experiência permitam supor que será possível fazer essa determinação rigorosa;
- não estarem determinados os valores dos custos variáveis em que a A. incorreria para fabricar as peças que tinha direito a vender à Ré e não vendeu, embora as respostas aos quesitos 24 e 25, a fundamentação da resposta ao quesito 20 e as regras de experiência permitam supor que será possível fazer a sua determinação com o rigor exigível.

Parece, pois, que há que aplicar o art. 661, nº 2, do Código de Processo Civil.

Tal aplicação pode - e deve - ser feita estabelecendo parâmetros para a liquidação. No que respeita ao preço global que a A. teria a receber em caso de cumprimento do contrato, o parâmetro a fixar decorre do já afirmado anteriormente. Quanto à determinação do modo de cálculo dos custos de produção relevantes, haverá que dizer algo mais.

Parece evidente que não se pode dizer que esses custos são os custos históricos da A. relativos à produção para a Ré das peças em causa ao longo de todo o período de 2000 a

689 /

2002. Em primeiro lugar, porque durante boa parte do período (todo o ano de 2002 e parte de 2001) a A. não incorreu em nenhuns custos desses, pois nada produziu para a Ré. Em segundo lugar, porque não é razoável considerar os custos históricos em que a A. incorreu durante todo o período em que efectivamente produziu peças para a Ré, na medida em que, ao longo desse período, as quantidades produzidas foram diminuindo e o ritmo das encomendas foi-se tornando irregular - o que certamente agravou esses custos. Ora, não é, obviamente, aceitável que a indemnização a que A. tem direito seja diminuída por factos imputáveis à Ré.

Afastada a hipótese de se afirmar que os custos relevantes são os custos históricos da A. relativos à produção para a Ré das peças em causa ao longo de todo o período de 2000 a 2002, poder-se-ia considerar a hipótese de os custos relevantes serem os custos históricos da A. relativos a toda a produção - para a Ré ou para terceiros - das peças em causa, durante o mesmo período. Essa hipótese faria sentido se a A. tivesse, apesar da quebra de encomendas por parte da Ré, mantido a fabricação das peças em causa a níveis quantitativos similares aos que decorreriam do cumprimento do contrato pela Ré (por meio de vendas a terceiros). Há, porém, indícios nos autos que não foi isso o que aconteceu - e não é, em qualquer caso, possível assentar a decisão numa tal conjectura.

Posta de lado também esta hipótese, e considerando que durante o ano de 2000 a quantidade de peças produzidas pela A. para a Ré atingiu quase o mínimo contratualmente ajustado para esse ano e superou o mínimo ajustado para os anos de 2001 e de 2002 - podendo, pois, ser tida como representativa do que seria a média dos custos em que a A. incorreria se tivesse havido cumprimento do contrato durante os três anos - tem-se por razoável que os custos relevantes sejam determinados com base no custo efectivo da produção pela A. das peças em causa durante o ano de 2000.

7.2. Decisão Final

À luz de tudo quanto ficou escrito, acordam os árbitros em, considerando improcedentes os pedidos formulados sob I e III e considerando parcialmente procedente o pedido formulado sob II, condenar a Ré a pagar à A. uma quantia a liquidar em execução de sentença,

688
1
ang

sempre com o limite do valor de tal pedido, que será igual à quantidade total de peças que a Ré estava obrigada a comprar à A. e não lhe comprou, nos anos de 2000, 2001 e 2002, multiplicada pelo preço médio unitário ajustado para a venda das peças, que se fixa em 0,82 (oitenta e dois cêntimos), deduzida do valor dos custos variáveis em que a Ré teria incorrido para produzir as peças em causa.

No que respeita às quantidades de peças a considerar para efeitos de determinação da quantia a pagar pela Ré à A., fixa-se que:

- a) relativamente a 2000, a quantidade em causa é igual à diferença entre 4.000.000 (quatro milhões) de peças e as peças efectivamente vendidas, devendo considerar-se como vendidas em 2000 as 350.800 peças referidas na alínea UU) da matéria assente, transcrita *supra*, nesta decisão;
- b) relativamente a 2001, a quantidade em causa é igual à diferença entre 3.000.000 (três milhões) de peças e as peças efectivamente vendidas, devendo obviamente não ser consideradas como vendidas em 2001 as 350.800 peças referidas na alínea anterior;
- c) relativamente a 2002, a quantidade em causa é de 3.000.000 (três milhões) de peças, não havendo nenhuma peça a deduzir, por nenhuma ter sido vendida.

No que respeita aos custos a deduzir aos valores em dinheiro das quantidades de peças em causa, especifica-se que os mesmos são os custos variáveis que seriam necessários para fabricar as quantidades de peças em causa e que o seu valor unitário deve ser calculado com base nos custos variáveis em que a A. efectivamente incorreu para fabricar as peças (dos modelos previstos no contrato) que fabricou no ano 2000. O conteúdo do conceito de custos variáveis deve ser buscado na terminologia comum, ou prevalecente, dos economistas, englobando, nomeadamente, os custos das matérias-primas, os custos com o pessoal afectado à produção e os custos com a energia consumida na produção.

À quantia determinada nos termos dos parágrafos anteriores acrescerão juros, à taxa legal, desde a data de citação, ou seja, desde 2 de Outubro de 2002.

8. Encargos

No despacho de fls. 287, foi fixado à causa o valor de € 2.823.736 - o que ora se reitera.

À face do Regulamento de Custos e Preparos do CAC das Associações Comerciais de Lisboa e Porto, aplicável à presente arbitragem por força do referido supra, os honorários de cada árbitro são no valor de € 19.587. Os encargos do processo são iguais à soma dos honorários dos três árbitros com os da secretária, sendo estes, por sua vez, iguais a 15% dos honorários de um árbitro. Somam, pois, os encargos € 61.699 (antes de IVA).

O total dos preparos feitos pelas partes (metade por cada uma) perfaz exactamente o valor dos encargos. O Tribunal nada tem, assim, a receber ou a pagar às partes.

No que respeita à repartição dos encargos pelas partes, entendem os árbitros dever considerar, para os mesmos efeitos, que a A. teve ganho de causa em três quartas partes dos pedidos, cabendo à Ré suportar três quartos dos encargos e à A. o restante quarto, ou seja, respectivamente € 46.274,25 e € 15.424,75.

Tendo cada uma das partes pago ao Tribunal Arbitral € 30.849,50 (antes de IVA), está a A. credora por € 15.424,75 e a Ré devedora da mesma quantia, que a Ré deve satisfazer directamente à A., sem necessidade de intermediação do Tribunal Arbitral.

9. Depósito da decisão arbitral

Não obstante a dispensa de depósito, entendem os árbitros que a salvaguarda dos autos e a facilitação do acesso aos mesmos recomendam o depósito da decisão arbitral, integrada nos autos, que, por isso, será feito na Secretaria do Tribunal da Comarca de Lisboa.

Lisboa, 7 de Agosto de 2003

R. Pinto Duarte
(Rui Pinto Duarte)

Armindo Ribeiro Mendes
(Armindo Ribeiro Mendes)

Fernando Campos Ferreira
(Fernando Campos Ferreira)