Sócio da Moraes Leitão, Galvão Teles,  
Soares da Silva & Associados

## VENDA COM PREJUÍZO: O FIM DO ADAMASTOR?

Supremo Tribunal de Justiça pronuncia-se desfavoravelmente sobre penalização de revenda com prejuízo, põe fim a decisões contraditórias de tribunais sobre descontos concedidos aos distribuidores e adopta perspectiva clara e certa sobre a matéria.

Por acórdão do passado dia 14 de Maio, subscrito por unanimidade pelos 14 juizes-conselheiros das secções de Criminais do STJ, publicado a 17 de Junho no Diário da República, foi decidido, para uniformização de jurisprudência, que um revendedor tem o direito de considerar que o seu preço de compra efectivo de um determinado bem (para efeitos de verificação de posterior revenda “com prejuízo”), é abatido do valor que lhe tenha sido deduzido, pago ou creditado pelo fornecedor a título de “rappel”.

A notícia em si pode aparentar não ser merecedora de realce, na medida em que parece bastante evidente e indisputável, a qualquer leigo, que um desconto concedido por um fornecedor a um revendedor, ainda que dependa ou varie conforme o nível de compras realizadas por este último num determinado período de tempo, reduz economicamente o seu custo da aquisição e, portanto, deveria releva para cálculo da sua margem a qual, existindo, impediria qualquer venda com prejuízo.

Contudo, a realidade era outra e subsistia nalguns tribunais portugueses, inclusive tribunais superiores, a convicção que a lei proibia que este tipo de desconto fosse tido em conta, na medida em que o mesmo não se justificasse objectivamente, cêntimo por cêntimo, na poupança conseguida pelo fornecedor com cada entrega individual do mesmo produto, num certo momento, a um dado distribuidor. Segundo esta perspectiva, nunca haveria que considerar descontos ou créditos induzidos por ou

**“Este acórdão vem marcar um rumo claro, afastando de forma segura e definitiva algumas legítimas dúvidas e receios provocados por uma redacção descuidada pelo legislador, por uma interpretação nebulosa e ainda mais inibidora recentemente anunciada pela ASAE e por uma aplicação fundamentalista por uma parte dos tribunais, completamente desligadas da realidade económica actual”**

tras compras efectuadas àquele fornecedor, no passado ou a concretizar no futuro, daquele mesmo produto ou de produtos diferentes.

O STJ rejeitou em termos inequívocos um tal raciocínio, afirmando criticamente que “[a] limitação dos descontos que relevam para dedução ao preço de compra, segundo o regime jurídico da venda com prejuízo, leva a que tal regime jurídico comporte a possibilidade de ser punida como venda com prejuízo uma venda em que os agentes económicos não sofrem prejuízo nenhum e, pelo contrário, obtêm lucros”.

Esta afirmação sobressai especialmente se nos recordarmos que se assistiu, nas últimas semanas, a uma pronúncia generalizada, por parte dos mais variados sectores económicos, de incomodidade ou mesmo veemente protesto face à perturbação trazida à actividade comercial pela promulgação do Decreto Lei n.º 166/2013 que reformulou as chamadas Práticas Individuais Restritivas do Comércio (nas quais se inclui a revenda com prejuízo), em particular pela incerteza decorrente de várias opções constantes daquele diploma (um dos mais infelizes exemplos de má técnica legislativa de que tenho memória).

Ora, face à falta de segurança motivada pelas formulações legais escolhidas pelo novo Decreto-Lei, potenciada pelo enorme incremento do montante das sanções previstas para o seu desrespeito, o estabelecimento pelo STJ de uma linha clara, precisa e inequívoca sobre o que é legal e o que não é legal, não

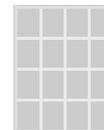
pode deixar de ser devidamente realçado e saudado.

Sobretudo quando este órgão judicial, para além de resolver definitivamente a questão concreta que lhe foi suscitada é o “rappel” um desconto de quantidade que baixa o preço de compra de um produto, para efeito de venda com prejuízo? , fez questão de enquadrar, de uma forma perfeitamente cristalina e universal, todo o tema da venda com prejuízo e do relacionamento que estabelece nos dias de hoje entre um produtor/fornecedor de um produto e um distribuidor/revendedor do mesmo.

É esse enquadramento que confere a esta decisão a sua enorme importância e marcará, por certo, o futuro da aplicação prática do regime da venda com prejuízo, recentemente “intervencionada” de forma tão polémica pelo actual executivo.

O STJ fundamentou a sua decisão em duas grandes ideias estruturantes, aplicáveis a grande parte dos potenciais litígios que se anteviam como inevitáveis à face da nova legislação.

A primeira é a de que a relação que se estabelece nos dias de hoje entre um fornecedor e um distribuidor é uma relação global, de carácter permanente e não esporádico, não se confundindo nem podendo ser reduzida a uma mera sucessão de compras e vendas pontuais, independentes e autónomas entre si. Qualquer análise das contrapartidas negociadas entre fornecedor e distribuidor, quer se trate de preços, líquidos ou não, descontos ou pagamentos por serviços prestados ou “utilidades” proporciona-



das, tem de ser feita à luz desta relação abrangente, tendencialmente duradoura.

A segunda é a de que a relação de fornecimento não pode mais ser vista como visando somente a satisfação do interesse do comprador em garantir a segurança e regularidade do seu abastecimento mas antes como dirigindo-se igualmente ao interesse do fornecedor em assegurar o escoamento dos seus produtos, através do incentivo dado à respectiva aquisição pelo distribuidor.

A esta luz, quaisquer participações, pelo fornecedor, de custos incorridos pelo distribuidor ou quaisquer transferências de valor ou de incentivos económicos para este último, seja como preços mais reduzidos, descontos e outros abatimentos ou ainda como pagamentos por utilidades ou serviços auferidos, devem ser admitidas (isto é, valoradas para efeitos de cálculo de “preço de compra efectivo”) sempre que relacionadas com o contrato-quadro de fornecimento e contribuindo para a estratégia comercial do fornecedor, ao estimular a aquisição dos seus produtos pelo revendedor.

Nessa medida, o STJ decidiu que tais descontos ou pagamentos são, como o exige a lei, “*directamente relacionados com a transacção em causa*”.

Assim se superou este requisito equívoco que, enquanto escolho, pouco nítido e tremendo — qual Adamastor, “*disforme e de grandíssima estatura*” —, amedrontava com “*perdições de toda sorte*” a “*gente ousada*” que porfiava em aventurar-se por certos mares.

**“A relação que se estabelece nos dias de hoje entre um fornecedor e um distribuidor é uma relação global, de carácter permanente e não esporádico, não se confundindo nem podendo ser reduzida a uma mera sucessão de compras e vendas pontuais, independentes e autónomas entre si”**

Esta tomada de posição do STJ, ainda no quadro do Decreto-Lei anterior (revogado e substituído pelo DL 166/2913), é igualmente aplicável à nova redacção da norma em causa, ainda que esta apresente uma formulação não completamente coincidente: agora, “*descontos directa e exclusivamente relacionados com a transacção dos produtos em causa*”. O próprio STJ se encarregou de indiciar isso mesmo, ao evidenciar que o propósito visado pelo legislador com a alteração foi, confessadamente, apenas o de clarificar a noção de preço de compra efectivo, “*tendo em consideração, entre outros, os descontos diferidos no tempo*” (de que o *rappel* dito condicional é o exemplo mais evidente).

Em conclusão, este acórdão vem marcar um rumo claro, afastando de forma segura e definitiva algumas legítimas dúvidas e receios provocados por uma redacção descuidada pelo legislador, por uma “interpretação” nebulosa e ainda mais inibidora recentemente anunciada pela ASAE e por uma aplicação fundamentalista por uma parte dos tribunais, completamente desligadas da realidade económica actual.

É, sem margem de dúvida, uma excelente notícia para os operadores económicos, contribuindo expressivamente para a diminuição dos seus custos de transacção, tão levemente maltratados pela alteração recente do regime das Práticas Individuais Restritivas do Comércio.

Que assim se removam “*os outros casos que Adamastor contou futuros*”.

**“A relação de fornecimento não pode mais ser vista como visando somente a satisfação do interesse do comprador em garantir a segurança e regularidade do seu abastecimento mas antes como dirigindo-se igualmente ao interesse do fornecedor em assegurar o escoamento dos seus produtos”**