

II. Execução de contratos

II.A. Enquadramento prévio	3
II.B. Contratos de compra e venda	6
II.C. Contrato de fornecimento	7
II.D. Aquisição de empresas	9
II.E. Contratos de distribuição	11
II.F. Contratos de transporte	13
II.G. Atrasos nos pagamentos	15

M
—
L

Glossário

Decreto-Lei n.º 178/86

Decreto-Lei n.º 178/86, de 3 de julho, que regulamenta o contrato de agência ou representação comercial

Decreto-Lei n.º 349/86

Decreto-Lei n.º 349/86, de 17 de outubro, que estabelece normas sobre o contrato de transporte de passageiros por mar

Decreto-Lei n.º 352/86

Decreto-Lei n.º 352/86, de 21 de outubro, que estabelece disposições quanto à reformulação do direito comercial marítimo

Decreto-Lei n.º 251/98

Decreto-Lei n.º 251/98, de 11 de agosto, que regulamenta o acesso à atividade e ao mercado dos transportes em táxi

Decreto-Lei n.º 239/2003

Decreto-Lei n.º 239/2003, de 4 de outubro, que estabelece o regime jurídico do contrato de transporte rodoviário nacional de mercadorias

Decreto-Lei n.º 58/2008

Decreto-Lei n.º 58/2008, de 16 de março, que estabelece o regime jurídico aplicável ao contrato de transporte ferroviário de passageiros e bagagens, volumes portáteis, animais de companhia, velocípedes e outros bens

Decreto-Lei n.º 41-A/2010

Decreto-Lei n.º 41-A/2010, de 29 de abril, que regula o transporte terrestre, rodoviário e ferroviário, de mercadorias perigosas, transpondo para a ordem jurídica interna a Diretiva n.º 2006/90/CE da Comissão, de 3 de novembro, e a Diretiva n.º 2008/68/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 24 de setembro

Decreto-Lei n.º 62/2013

Decreto-Lei n.º 62/2013, de 10 de maio, relativo a medidas contra os atrasos no pagamento de transações comerciais

Decreto-Lei n.º 24/2014

Decreto-Lei n.º 24/2014, de 14 de fevereiro, que transpõe a Diretiva n.º 2011/83/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 25 de outubro de 2011, relativa aos direitos dos consumidores

Lei n.º 45/2018

Lei n.º 45/2018, de 10 de agosto, que estabelece o regime jurídico da atividade de transporte individual e remunerado de passageiros em veículos descaracterizados a partir de plataforma eletrónica

Decreto n.º 2-C/2020

Decreto n.º 2-C/2020, que procede à execução da declaração do estado de emergência efetuada pelo Decreto do Presidente da República n.º 14-A/2020, de 18 de março, renovada pelo Decreto do Presidente da República n.º 17-A/2020, de 2 de abril, e pelo Decreto do Presidente da República n.º 20-A/2020, de 17 de abril, o qual já deixou de estar em vigor

Decreto-Lei n.º 10-J/2020

Decreto-Lei n.º 10-J/2020, de 26 de março, que estabelece medidas excecionais de proteção dos créditos das famílias, empresas, instituições particulares de solidariedade social e demais entidades da economia social, bem como um regime especial de garantias pessoais do Estado, no âmbito da pandemia da doença COVID-19

Resolução do Conselho de Ministros n.º 33-A/2020

Resolução do Conselho de Ministros n.º 33-A/2020, de 30 de abril de 2020, que declara a situação de calamidade, no âmbito da pandemia da doença COVID-19

Resolução do Conselho de Ministros n.º 33-C/2020

Resolução do Conselho de Ministros n.º 33-C/2020, de 30 de abril de 2020, que estabelece uma estratégia de levantamento de medidas de confinamento no âmbito do combate à pandemia da doença COVID-19

II. EXECUÇÃO DE CONTRATOS

II.A. Enquadramento prévio

1. Uma área onde, sem dúvida, a pandemia do novo coronavírus tem suscitado desafios é a da execução dos contratos comerciais. São vários os problemas que poderão surgir e, embora cada um deles implique uma análise concreta do caso e das respetivas consequências jurídicas, enunciam-se alguns dos mais frequentes:

- a) Atrasos no pagamento;
- b) Dificuldades ou suspensão da produção de bens por falta de fornecimento ou transporte;
- c) Dificuldades de obtenção de mão-de-obra;
- d) Diminuição do rendimento esperado com a execução do contrato;
- e) Impossibilidade na entrega de bens;
- f) Impossibilidade de acesso ao local para entrega de bens, para prestação de serviços ou para cumprimento de outras obrigações;
- g) Encerramento de instalação por imposição legal;
- h) Encerramento de instalação por imposição administrativa;
- i) Dificuldade ou impossibilidade de atingir os objetivos comerciais contratualizados;
- j) Desaparecimento ou diminuição de clientela;
- k) Inutilidade do contrato;
- l) Frustração do fim do contrato;
- m) Desaparecimento ou modificação de assunções implícitas ou representadas pelas partes ao contratar;
- n) Insusceptibilidade de obtenção de licenças ou autorizações;
- o) Declarações antecipadas de incumprimento;
- p) Insolvência da contraparte, entre outras.

2. As questões com que as empresas se deparam são várias, bastando alguns exemplos:

- Há suspensão de ambas as prestações durante a quarentena? Durante quanto tempo? E se a espera for fatal para uma das partes? E se uma das partes tiver custos adicionais com esta espera?
- E se os pressupostos ou o fim do contrato se frustrarem? Há impossibilidade ou o contrato deve ser alterado? E, neste caso, em que termos? Há um dever de renegociar?
- E, de igual modo, em que casos pode o contrato ser resolvido? E basta uma declaração? E se essa resolução não tiver fundamento?
- A quem assiste o risco de maiores custos para superar as dificuldades trazidas pela pandemia? Ao cliente ou ao fornecedor? Ao empreiteiro ou ao dono da obra?
- E se uma das partes pura e simplesmente não cumprir, qual a consequência? Pode haver dever de indemnizar, ou não há a culpa exigida para o efeito?
- E tudo isto depende do tipo de contrato? E se o contrato for prolongado no tempo, os meios de reação são diferentes?
- E se o contrato for um contrato de cooperação, há dever de alcançar uma solução conjunta?
- E depois da quarentena, cessando a vigência do regime transitório de exceção? O lastro económico da pandemia pode afetar os contratos? De que modo?

Várias outras interrogações podem ser levantadas: são numerosos os pontos de tensão perante o regime legal aplicável à execução contratual.

3. Ocorrendo uma das circunstâncias descritas no ponto 1, ou outra análoga, um primeiro passo consistirá na análise e interpretação do clausulado do contrato em causa. Importará, em particular, examinar as cláusulas relativas a força maior e a *hardship* ou *material adverse change*, mas também as que regulam as obrigações de ambas as partes, a mora, o incumprimento definitivo ou a resolução do contrato e bem assim as cláusulas de *sole remedy*, entre outras, sem prejuízo da análise do contrato como um todo.

4. Seguidamente, haverá que tomar decisões: conjugar o clausulado contratual com o regime legal aplicável, se for o caso, *ou* aplicar apenas o clausulado contratual *ou ainda* aplicar apenas o regime legal. A opção por uma das três vias depende do teor do contrato e da matéria regulada: os contratos são uma área de autonomia privada, mas há normas legais que poderão ter de ser aplicadas.

5. Quanto ao regime legal, este poderá dizer respeito a normas aprovadas no âmbito da legislação de crise (por exemplo, a determinação de encerramento do estabelecimento)⁽¹⁾⁽²⁾ e/ou a normas já existentes, de carácter especial (*v.g.*, legislação comercial) e/ou de carácter geral (Código Civil). Na maioria dos casos, haverá que conjugar vários aspetos.

6. A panóplia de reações, ou de defesas, é extensa e com várias combinações possíveis. Há casos que reclamam a aplicação conjugada ou sucessiva de vários institutos – por exemplo, uma impossibilidade temporária tornada definitiva por força de uma inexigibilidade de prestar ou perda de interesse, um atraso culposo de uma das partes, seguido de impossibilidade definitiva, por decurso do prazo ou frustração do fim visado, ou um agravamento dos custos associados a uma mora do credor.

Há ainda casos de fronteira, que podem suscitar dúvidas. Por exemplo, as situações em que o alegado fim do contrato deixa de poder ser

alcançado. São casos de impossibilidade? São casos de alteração de circunstâncias? De quem é o risco?

Ou, outro exemplo, situações em que o devedor tem mais custos do que os que projetou. Há incumprimento não culposos? Pode invocar outro meio de reação? Qual?

Ou ainda, casos em que a prestação é reduzida, porque nem todos os serviços ou atividades são possíveis. Há impossibilidade parcial com redução do preço, renegociação ou nova prestação?

7. Importante será ainda ter o cuidado de não reconduzir a “força maior” tudo o que acontece no “mundo pós-COVID-19”, nem de considerar que tudo se resume a saber se é possível ou não é possível entregar o bem ou acabar a obra. A lei oferece, além da impossibilidade, vários regimes que podem ser aplicáveis: a mora do devedor, a mora do credor, a alteração das circunstâncias, o incumprimento culposos, o incumprimento não culposos, o abuso do direito, a desproporção entre custos do devedor e benefício do credor, entre outros. Certos contratos oferecem, depois, soluções especiais.

8. Certamente que, entre as matérias que estão em causa, merecem especial destaque os regimes da impossibilidade de prestar (artigos 790.º e ss. do Código Civil) e da alteração das circunstâncias (artigos 437.º e ss. do Código Civil).

9. O regime da alteração das circunstâncias permite modificar ou resolver vários contratos (não todos), mas a sua aplicação depende de vários requisitos cumulativos, devendo pelo menos dois deles, sem prejuízo dos demais, ser objeto de análise particularmente cuidada. Por um lado, a circunstância em causa não pode estar coberta, explícita ou implicitamente, no plano de risco do contrato. Por outro lado, devem estar em causa circunstâncias que, pela sua magnitude, façam atuar a boa-fé, na sua função corretiva.

⁽¹⁾ Veja-se o encerramento das instalações e estabelecimentos que se encontrava previsto no Anexo I do Decreto n.º 2-C/2020, nos termos do artigo 9.º deste diploma (o qual já deixou de estar em vigor)

⁽²⁾ Neste quadro, sublinhe-se, ainda, o regime excecional e temporário aplicável aos contratos de execução duradoura em que o Estado ou outra entidade pública sejam parte, em particular, a suspensão das cláusulas contratuais e disposições normativas que preveem o direito à reposição do equilíbrio financeiro ou a compensação por quebras de utilização em qualquer contrato de execução duradoura, incluindo contratos de parceria público-privada (*cf.*, artigo 3.º/1 do Decreto-Lei n.º 19-A/2020, de 30 de abril). Para mais desenvolvimentos sobre este tema, consulte-se o *legal alert* publicado pela Morais Leitão (acessível [aqui](#)).

O primeiro requisito enunciado reclama uma interpretação cuidada do contrato e uma análise detalhada do seu contexto e base negocial. O segundo apela, em particular, à consideração de entendimentos consolidados na jurisprudência dos tribunais ao longo das últimas décadas, com destaque para a jurisprudência “da crise de 2009-2014”.

10. Se as partes tiverem acordado uma cláusula de *hardship* ou de *material adverse change*, haverá ainda que ponderar se, e até que ponto, terá sido afastado o regime da alteração de circunstâncias do artigo 437.º do Código Civil. Há cláusulas de *hardship* que preveem casos que não constam deste artigo 437.º e outras que preveem casos análogos aos da lei, mas em termos diferentes. Tudo isto deve ser ponderado.

11. Pode haver patologias que excluam o recurso da alteração das circunstâncias, desde logo a mora da parte que a pretende invocar, mas não só.

12. Sendo um caso de alteração das circunstâncias, há que ponderar também devidamente as consequências. A lei prevê a resolução e a modificação e ambas operam extrajudicialmente, mas uma resolução indevida pode trazer consequências bastante negativas, havendo que acautelar a segurança na sua aplicação. A modificação, por seu turno, exige que se considere a possibilidade de renegociação prévia entre as partes, embora nem todos os contratos importem, conjugados com a boa-fé, um dever de renegociação.

13. Quanto à impossibilidade superveniente de prestar, o regime do Código Civil é extenso e divide-se em várias categorias (artigos 790.º e ss. do Código Civil), que não cabe numa Nota como esta examinar em detalhe. Salientaremos apenas alguns aspetos.

Uma classificação relevante é a que distingue entre impossibilidade temporária e impossibilidade definitiva, podendo vários casos

já registados na sequência da pandemia ser qualificados como impossibilidades temporárias, muitas delas não imputáveis a nenhuma das partes (artigo 792.º do Código Civil). A verdade é que se o prazo contratual revestir determinada essencialidade, pode haver logo impossibilidade definitiva (artigos 790.º e 795.º do Código Civil).

14. Note-se, porém, que, temporária ou definitiva, a impossibilidade de prestar é, de acordo com as posições dominantes, absoluta e, segundo esta visão, só releva o impedimento que não é ultrapassável, mesmo que com esforços e dispêndios adicionais. Como tal, nos outros casos, pode haver mora ou incumprimento, culposos ou não culposos, mas não necessariamente impossibilidade.

15. Com particular relevo quanto à impossibilidade definitiva, pode admitir-se, em certos casos, que a impossibilidade ocorre não só quando a atividade de prestar não é realizável, mas também quando o resultado que se pretendia atingir com a prestação não é alcançável. Estas são, porém, situações complexas, que dependem de uma análise rigorosa do caso concreto.

16. A impossibilidade pode ainda ser total ou parcial (artigos 793.º, n.º 1, e 802.º, n.º 1, do Código Civil), o que importa consequências distintas quanto a pagamento de preço, rendas, etc.

17. A impossibilidade relativa à pessoa do devedor, ou subjetiva, pode, em certo tipo de prestações, determinar que o devedor se faça substituir por terceiro no cumprimento. Como tal, a impossibilidade somente quanto à pessoa do devedor poderá não bastar para que o cumprimento seja considerado impossível (artigos 767.º, n.ºs 1 e 2, 768.º, n.º 1, e 791.º do Código Civil).

18. As consequências da impossibilidade dependem ainda de a mesma ser imputável a

uma das partes, a ambas ou a nenhuma delas (artigo 795.º do Código Civil). Os critérios de imputação da lei são variados e as esferas de imputação de riscos num contrato podem não ser iguais relativamente a cada uma das partes. Para certos contratos, estão previstas regras específicas de atribuição do risco, como o artigo 1040.º do Código Civil quanto à locação e arrendamento.

19. Finalmente, com o fim do estado de emergência e a declaração de situação de calamidade em todo o território nacional, prevê-se o levantamento gradual das medidas de confinamento⁽³⁾. Tal poderá significar uma variação nas perturbações que afetaram os contratos durante o estado de emergência, que poderão eventualmente refletir-se no regime considerado para determinado contrato, à luz das concretas circunstâncias geradas no âmbito do estado de emergência. Assim sendo, a interpretação e aplicação futura dos mecanismos legais ou convencionados pelas partes, em particular, no âmbito da situação de calamidade, carece, como referido *supra*, de uma análise cuidada do caso em concreto.

II.B. Contratos de compra e venda

1. A compra e venda corresponde a um dos atos nucleares e mais relevantes do comércio. Com efeito, a aquisição de bens e serviços por parte dos agentes económicos, sejam empresas ou consumidores, com fins de revenda, integração em processos produtivos, transformação ou uso não-profissional, constitui um elemento fundamental para o normal exercício do comércio e da atividade económico-financeira.

Em situações de crise ou recessão económica, é expectável que a compra de bens e serviços se depare com diversas perturbações, afetando o regular funcionamento da economia. Estas perturbações tanto podem afetar o lado do vendedor, designadamente, por força

da interrupção ou suspensão de processos produtivos, escassez de recursos, dificuldades em fazer escoar os produtos ou em promover entrega dos mesmos aos adquirentes, como do lado do comprador, em particular, no pontual pagamento do preço acordado, em troca dos bens e serviços adquiridos, entre outras circunstâncias.

2. O contrato de compra e venda constitui, ainda, a estrutura base sob a qual assentam uma série de negócios com diferentes configurações e variados tipos, convocando uma série de regimes distintos, previstos para cada tipo de contrato. Entre as variações que a compra e venda pode assumir destacam-se aquelas que dizem respeito aos sujeitos que celebram o contrato (*e.g.*, entre consumidores e empresários ou empresários entre si), aos bens adquiridos (*e.g.*, bens genéricos ou específicos, perecíveis ou de longa duração; móveis e imóveis), ou às modalidades da venda (*e.g.*, venda de bens futuros, sobre amostra, por conta, peso e medida; vendas à distância e vendas ao domicílio)⁽⁴⁾. Por outro lado, este negócio pode ser considerado no âmbito de outros quadros contratuais mais complexos, como um contrato de fornecimento, de caráter prolongado.

Consequentemente, não é possível apresentar um quadro de soluções indistintamente aplicável a todos os contratos, podendo ser especialmente relevante a diferenciação entre vendas instantâneas ou episódicas e vendas prolongadas ou fornecimentos, por um lado, e entre vendas imediatas e vendas diferidas, por outro lado. Há que verificar também se existe, ou não, um contrato-promessa.

3. Seja como for, perante o cenário de crise pandémica gerado pelo novo coronavírus, registam-se algumas das perturbações gerais, sem prejuízo da análise específica de cada caso. Por exemplo, a obrigação de entrega do bem ou produto adquirido ao comprador pode ser

⁽³⁾ *Cfr.*, Resolução do Conselho de Ministros n.º 33-A/2020 e Resolução do Conselho de Ministros n.º 33-C/2020

⁽⁴⁾ Veja-se, ainda, a modalidade de contratos celebrados à distância e fora do estabelecimento comercial regulada pelo Decreto-Lei n.º 24/2014, de 14 de fevereiro.

especialmente afetada pelas circunstâncias descritas. Entre as vicissitudes que se contam para a obrigação em causa, serão de considerar a suspensão na produção de bens, as dificuldades de acesso aos locais de entrega, a interrupção dos canais de distribuição e o agravamento dos custos para entregar. Poderá, por outro lado, o vendedor pretender recusar a entrega do bem adquirido, perante o incumprimento do pagamento do preço pelo comprador. Neste quadro, deverão, entre outras, ser consideradas as seguintes abordagens:

- Ponderar a aplicação dos mecanismos contratualmente previstos pelas partes, isolada ou conjugadamente com os meios legais de reação;
- O regime legal relevante poderá ser o da impossibilidade de cumprimento, da modificação ou cessação do contrato por alteração das circunstâncias ou do incumprimento, mas nem tudo se esgota nesta trilogia;
- Com efeito, se o bem vendido for defeituoso, designadamente, por não ter as qualidades asseguradas pelo vendedor, o comprador poderá considerar exercer o direito à redução do preço;
- Se a entrega não é possível porque a contraparte não consegue recebê-la, pode haver mora do credor;
- Caso se verifique o incumprimento da obrigação de pagar o preço ou de entrega dos bens adquiridos, pode ser analisada a hipótese de recusar a entrega dos bens ou produtos adquiridos ou o pagamento do preço, respetivamente (exceção de não-cumprimento);
- Na compra e venda comercial, pode haver possibilidade de depositar a mercadoria ou promover a sua revenda.

4. É importante saber qual o tipo de obrigação em causa: foram vendidos metros cúbicos de gás natural? Ou foi vendido um determinado imóvel na Avenida da Liberdade? No primeiro caso, em certas situações, no caso de ruturas na origem, o

vendedor pode ter de arcar com os custos de uma nova fonte de distribuição. O mesmo vale para casos análogos.

5. O pagamento do preço por parte do comprador será igualmente objeto de tratamento autónomo, por referência ao regime jurídico do cumprimento de obrigações pecuniárias em transações comerciais.

II.C. Contrato de fornecimento

Sob a designação de Contrato de Fornecimento encontram-se diversos contratos no âmbito dos quais, em termos gerais, uma das partes se obriga a proceder à transmissão ou entrega de determinado bem não monetário (*e.g.*, mercadorias, produtos, gás, eletricidade). Estes contratos têm especial relevância no âmbito da distribuição de bens no comércio a grosso e a retalho, ou em cadeias de produção, onde o processo produtivo de uma empresa está dependente da entrega de matérias-primas por parte de um fornecedor.

Para este efeito, o fornecimento acordado pelas partes poderá adquirir diversas estruturas e configurações, sublinhando-se as seguintes:

- O fornecedor disponibiliza o seu produto continuamente, podendo ser ou não determinado um período para o efeito;
- O fornecedor realizará entregas de certos produtos e quantidades, com dada periodicidade, durante o período de tempo;
- As partes preveem a celebração futura de contratos de execução entre si, como a compra e venda ou a prestação de serviços, podendo estabelecer um período para o efeito e prever a regulação desses contratos futuros.

A lei não prevê um regime geral aplicável aos contratos de fornecimento. Poderão, ainda assim, encontrar-se diplomas especificamente aplicáveis a determinados tipos de fornecimento, como

seja o caso do fornecimento de gás natural, água ou eletricidade. Tendo em conta a inexistência de regulação expressa, será eventualmente de considerar aplicar o regime jurídico previsto para a compra e venda e as considerações que fizemos a este respeito, sem prejuízo do que se dirá de seguida.

A pandemia COVID-19 pode gerar diversas perturbações em cadeias de fornecimento cujo substrato contratual assenta em contratos de

fornecimento. Com efeito, é expectável que as restrições à circulação de bens e serviços constituam um obstáculo ao cumprimento destes contratos, gerando atrasos ou suspensão de fornecimentos. Por outro lado, a interrupção de fornecimentos poderá gerar o incumprimento em cadeia de outros contratos, tendo em conta os efeitos causados em empresas cujo processo produtivo e subsequente distribuição de produtos depende da entrega prévia de matérias-primas por parte de fornecedores.

Tema	Riscos	Enquadramento/Recomendações
Atrasos na entrega de produtos pelo fornecedor	O fornecedor poderá estar sujeito ao pagamento de uma penalidade pelo atraso nos fornecimentos e pode recluir-se estar sujeito às consequências da mora.	- Cumprirá confirmar se foram previstos mecanismos de ajuste, de reequilíbrio ou de renegociação e de que forma é que estes poderão ser utilizados; - Deverá considerar-se a possibilidade de o fornecedor obter os produtos a entregar através de um terceiro; - Não podendo haver prestação por terceiro, há que avaliar se se trata de um caso de impossibilidade temporária não imputável às partes, que suspende o dever de entrega; - Não havendo impossibilidade, o adquirente dos produtos poderá considerar a hipótese de não proceder ao pagamento dos produtos (exceção de não-cumprimento).
Interrupção dos fornecimentos	O fornecimento dos produtos pelo fornecedor é interrompido.	Caso a interrupção seja definitiva, (i) pode tratar-se de um caso de impossibilidade, cabendo determinar a quem são imputáveis os riscos ou (ii) não sendo o caso, as partes deverão atentar na regulação prevista para a cessação do contrato (sendo um contrato prolongado, pode não ser exigível mantê-lo, dependendo das circunstâncias do caso).

Tema	Riscos	Enquadramento/Recomendações
Interrupção de realização de encomendas por parte do adquirente dos produtos	• A entidade fornecida cessa a realização de encomendas ao fornecedor; • O fornecedor não consegue escoar os produtos que contava entregar à entidade fornecida.	• O contrato poderá prever a realização de encomendas por referência a períodos ou quantidades, pelo que se deverá interpretar em que medida é que a entidade fornecida está obrigada a realizar as encomendas durante este período; • Cumprirá confirmar se foram previstos mecanismos de ajuste, de reequilíbrio ou de renegociação e de que forma é que estes poderão ser utilizados; • Caso a interrupção seja definitiva, as partes deverão atentar na regulação prevista para a cessação do contrato, se não se tratar de um caso de impossibilidade de atingir o fim do contrato.
Incumprimento da obrigação de pagamento dos fornecimentos	Ver <i>infra</i> capítulo II.G.	

II.D. Aquisição de empresas

1. Os processos negociais tendentes à aquisição de empresas podem apresentar uma estrutura mais ou menos complexa, faseada e sucessiva, envolvendo a prática de uma série de atos prévios à conclusão da transmissão da empresa, sujeitos a uma regulação contratual densa e complexa. Sem pretensão de exaustividade, poderá agrupar-se o processo de aquisições em três fases: (i) a fase preparatória, envolvendo a celebração de acordos preliminares ou trocas de declarações entre as partes, anunciando a intenção de encetar negociações, designadamente, através de cartas de intenção (*memorandum of understanding* ou *letters of intent*), acordos de confidencialidade, entre outros; (ii) a celebração do acordo de transmissão da empresa (*business purchase agreement* ou *share purchase agreement*), prevendo e regulando, por vezes, com grande detalhe as obrigações das partes (*e.g.*, pagamento do preço, deveres de informação, obrigações de não concorrência, obrigações de confidencialidade), acompanhadas de cláusulas de “declarações e garantias” (*representations and warranties*);

(iii) a fase executória (*closing*), onde ocorre o pagamento do preço e são executados os atos necessários para a transmissão da empresa (*e.g.*, escrituras públicas, atos de registo comercial, notificações da transmissão, consignação na escrituração mercantil). Entre cada uma destas fases pode mediar um período de tempo mais ou menos longo, tendo em conta, nomeadamente, a complexidade das negociações, a recolha, a análise e o tratamento de informação e a verificação de condições necessárias para a finalização do negócio (*e.g.*, autorização das entidades reguladoras).

2. Os efeitos causados pela pandemia nas empresas e na economia poderão perturbar processos de negociação em curso para a aquisição de empresas ou refletir-se num processo de aquisição já concluído, colidindo com as expectativas dos adquirentes quanto ao valor, à liquidez, ao volume de negócios ou à capacidade operacional da empresa. Na verdade, apesar de processos complexos de negociação tendentes à aquisição de empresas serem acompanhados

pela realização de processos de auditoria (*due diligence*) nas diversas áreas relevantes para a análise da atividade da empresa, nomeadamente, legal, técnica e financeira, nem sempre é possível prever ou acautelar todos os riscos que, materializados, acabam por ter um impacto relevante no valor da empresa. Assim sendo, cumpre analisar se uma alteração da realidade ou da finalidade empresarial se encontra ou não contratualmente acautelada, sem prejuízo do recurso aos mecanismos gerais da impossibilidade do cumprimento de obrigações ou da resolução ou modificação do contrato por alteração das circunstâncias, entre outros.

3. Neste quadro, e deixando de lado violações de “declarações e garantias”, destacam-se certos clausulados particulares, sem prejuízo da análise do contrato como um todo:

- **Condições precedentes:** são condicionalismos ao fecho do negócio, cuja falta de verificação pode ter por consequência a não celebração da transmissão definitiva.
- **Cláusulas material adverse change:** correspondem a mecanismos de distribuição do risco entre as partes, tendo em conta as possíveis alterações relativas à empresa adquirida ou as circunstâncias do negócio que poderão ocorrer entre o *signing* e o *closing*, permitindo, designadamente, a adaptação do preço ou a resolução do contrato. Entre as alterações tipicamente previstas por estas cláusulas, sublinham-se as alterações com impacto: (i) na empresa-alvo; (ii) nos mercados onde atuam a empresa-alvo e o adquirente; e (iii) nas condições de mercado e financiamento necessárias para a prossecução da operação da empresa.

Estas cláusulas podem assumir configurações distintas, designadamente, através de uma previsão mais ou menos genérica de um efeito material adverso ou uma previsão específica, indicando os elementos que constituem uma alteração material adversa (*inclusions*) e aqueles

que não devem ser considerados como tal (*carve-outs*). A dificuldade de interpretação das cláusulas surge na concretização da natureza de um evento “material” para este efeito. Neste quadro, as partes ficam dependentes da interpretação do contrato e dos riscos que distribuíram entre si, em particular, se o nível de materialidade exigido nas referidas cláusulas é elevado até à impossibilidade de manutenção do negócio ou a um grau menos exigente, ainda que prejudicial para uma das partes, tendo em conta as circunstâncias iniciais subjacentes à celebração do negócio. Um aspeto importante a ponderar perante o caso concreto é também o de saber se o regime geral da alteração das circunstâncias pode aplicar-se ou não para hipóteses não previstas.

- **Preço:** o preço da aquisição de uma empresa é tipicamente determinado: (i) por referência a uma cifra fixa, tendo em conta os resultados dos métodos de avaliação da empresa; ou (ii) de forma mediata ou indireta, sujeito a concretização futura. Quanto a este último caso, poderá o preço estar determinado, mas sujeito a revisão, designadamente através de cláusulas de estabilização (*stabilization clauses*) ou de cláusulas de revisão (*price adjustment clauses*), permitindo a introdução de fatores de correção ao valor do preço inicialmente determinado ou a revisão ou redução do preço. Sublinhe-se, ainda, a previsão de um preço sujeito a um valor fixo e a outro eventual, cujo valor final fica condicionado à materialização de um evento futuro, como, por exemplo, lucros gerados pela sociedade (cláusulas *earn out*).

No entanto, as partes poderão ter acordado um preço fixo em contrapartida da aquisição da empresa (*locked box*). Neste quadro, o adquirente poderá ter de assumir, após o *closing*, o risco do negócio, inclusive a sua desvalorização subsequente, se não estiverem previstos outros mecanismos contratuais nem se considerar aplicável ao caso o recurso ao instituto da resolução ou modificação do contrato por alteração das circunstâncias.

II.E. Contratos de distribuição

Os efeitos causados na capacidade produtiva das empresas e as restrições impostas à circulação de bens e serviços podem constituir um obstáculo ao cumprimento pontual de contratos de distribuição. Acrescem, ainda, dificuldades de escoamento dos produtos.

A distribuição comercial assenta tipicamente em dois circuitos: (i) **distribuição comercial direta** – onde o próprio produtor usa os seus recursos para proceder à distribuição; e (ii) **distribuição comercial indireta** – realizada através de pessoas ou empresas distintas do produtor.

Afigura-se com especial relevância para estes contratos o encerramento das instalações e estabelecimentos e a suspensão das atividades de comércio a retalho no quadro da legislação aprovada no âmbito do estado de emergência⁽⁵⁾. Com o fim do estado de emergência, a legislação entretanto aprovada e o levantamento progressivo das medidas de confinamento, nomeadamente, o alargamento dos estabelecimentos comerciais que podem estar em funcionamento⁽⁶⁾, convocam novamente a necessidade de olhar individualmente para cada perturbação, recortando as circunstâncias que em concreto que afetam os contratos em causa.

Neste quadro, cumpre analisar os efeitos da pandemia na execução dos contratos de distribuição indireta, em particular, em **contratos de agência**, em **contratos de franquia** e em **contratos de concessão comercial**. Note-se que de entre os tipos contratuais identificados, o único contrato expressamente regulado por lei é o contrato de agência, através do [Decreto-Lei n.º 178/86](#).

Nos termos do artigo 11.º do referido diploma, “o agente que esteja temporariamente impossibilitado de cumprir o contrato, no todo ou em parte, deve avisar, de imediato, o outro contraente”. Assim sendo, perante a impossibilidade de cumprir as suas obrigações o agente deverá cumprir o dever de informar dessa circunstância a contraparte. Por outro lado, prevê o artigo 14.º que o “agente tem o direito de ser avisado, de imediato, de que a outra parte só está em condições de concluir um número de contratos consideravelmente inferior ao que fora convencionado ou àquele que era de esperar, segundo as circunstâncias.”. Consequentemente, se o principal não conseguir concluir os contratos previstos, deverá avisar o agente. Logo, estamos perante obrigações de informação legalmente previstas que as partes devem cumprir, as quais adquirem especial relevância perante as expectáveis perturbações em resultado da pandemia.

A regulação dos restantes contratos de distribuição terá de ser encontrada no acordo das partes ou, na medida possível e sempre que se justifique, através de analogia com o disposto no referido diploma. Nas atuais circunstâncias, a análise dos mecanismos legais e contratuais que incidem sobre as questões agora levantadas acabará por se centrar especialmente no acordo das partes quanto à impossibilidade temporária ou definitiva do cumprimento das obrigações previstas no contrato, designadamente, através de cláusula de força maior.

Posto isto, encontram-se *infra* alguns dos problemas mais prementes que a atual situação pandémica pode causar no âmbito do cumprimento das obrigações destes contratos. Alguns dos temas identificados serão transversais a todos os contratos de distribuição, outros acabarão por ser relevantes apenas para alguns desses contratos. Tudo dependerá do acordo das partes quanto à estrutura da sua relação comercial.

⁽⁵⁾ Veja-se, designadamente, o artigo 9.º e o Anexo I do Decreto n.º 2-C/2020 (o qual já não se encontra em vigor).

⁽⁶⁾ *Cfr.*, a Resolução do Conselho de Ministros n.º 33-A/2020 (*maxime*, artigos 5.º, 6.º e 7.º), e, ainda, a Resolução do Conselho de Ministros n.º 33-C/2020 (que aprova o calendário da estratégia de levantamento de medidas de confinamento).

Perante a ausência de previsão contratual, deverá olhar-se para os mecanismos gerais, em particular, para a impossibilidade de cumprimento ou para a modificação ou cessação do contrato por alteração das circunstâncias, sem prejuízo das partes promoverem a renegociação dos seus contratos e sem esquecer que casos há que são de puro e simples incumprimento, por vezes culposos.

Tema	Riscos	Enquadramento / Recomendação
Promoção e atração de clientes (e.g., presença em feira, prospeção de mercados, difusão publicitária)	- O contrato poderá prever a obrigação do agente marcar presença em determinados eventos de promoção ou praticar atos de divulgação dos bens e serviços; - Dado o encerramento de estabelecimentos públicos e privados e o sucessivo cancelamento de eventos, o agente poderá não ter a possibilidade de marcar presença nos eventos de promoção previstos no contrato.	Caberá verificar, nomeadamente, se as partes estipularam em concreto quais os atos promocionais a praticar pelo agente, a possibilidade de alterações e as consequências do cancelamento dos eventos programados.
Cumprimento dos objetivos de venda	- O distribuidor poderá não conseguir cumprir os objetivos de venda previstos no contrato devido, designadamente, ao encerramento do estabelecimento ou à ausência de clientela; - O incumprimento dos objetivos de venda abaixo de determinado limiar ou durante um período de tempo confere tipicamente a uma das partes o direito de resolver o contrato, ou de retirar ao distribuidor um eventual benefício de exclusividade, caso em que se terá de averiguar a licitude do exercício deste direito.	- As partes poderão ter fixado objetivos de venda, cabendo interpretar se os objetivos são fixos, se foram previstos mecanismos de ajuste, de reequilíbrio ou de renegociação e de que forma é que estes poderão ser utilizados; - Importa também determinar a causa do incumprimento desses objetivos, distinguindo consoante este se deva a suspensão ou a redução do fornecimento por parte do produtor ou ao encerramento do estabelecimento por imposição legal ou ato administrativo ou de redução acentuada da clientela. Esta diferenciação tem influência nas consequências jurídicas, nomeadamente na apreciação da possibilidade de afastamento de prestações e/ou de resolução do contrato.
Aquisição de stocks no âmbito de contratos de concessão comercial	- As partes poderão ter estipulado a obrigação de o concessionário adquirir uma determinada quantidade de produtos; - O concessionário poderá ver-se impossibilitado de comprar os bens previstos no contrato; - O concedente poderá não ter disponíveis os bens para aquisição pelo concessionário.	- As partes poderão ter fixado objetivos de aquisição de <i>stock</i>, cabendo interpretar se os objetivos são fixos, se foram previstos mecanismos de ajuste, de reequilíbrio ou de renegociação e de que forma é que estes poderão ser utilizados; - Haverá que ponderar ainda se estão em causa situações de impossibilidade, temporária ou definitiva.

Tema	Riscos	Enquadramento / Recomendação
Prestação de serviços pós-venda	Para além da venda dos produtos, o distribuidor poderá estar vinculado à execução de serviços pós-venda, como prestação de informações, correção de defeitos ou instalação de produtos no local de consumo.	- A impossibilidade de prestar estes serviços deverá ser considerada nomeadamente à luz: (i) do contrato de distribuição; e (ii) do contrato celebrado com o cliente final; - Caberá verificar se os contratos determinam a forma da prestação de serviços pós-venda, a flexibilidade do distribuidor em executar estes serviços (<i>e.g.</i>, teletrabalho) e quais os mecanismos alternativos que poderão ser considerados; - A impossibilidade de prestar, temporária ou definitiva, pode ser aplicável.
Horários de abertura de estabelecimento comercial	Nos casos em que o distribuidor exerce a atividade através de estabelecimento comercial (<i>e.g.</i>, restauração; lojista), poderá não conseguir abrir o estabelecimento (ou fazê-lo com restrições), por força do quadro legal resultante da atual situação pandémica.	- O contrato poderá fixar os horários (dias e horas) em que o estabelecimento comercial deverá estar aberto ao público; - Caberá confirmar se o contrato prevê os casos de encerramento temporário do estabelecimento comercial ou a possibilidade de alterar ou renegociar os horários de abertura; - A impossibilidade, temporária ou definitiva, pode ser aplicável.

II.F. Contratos de transporte

O transporte de pessoas e coisas é especialmente afetado pelas dificuldades de circulação, de acesso a entrepostos de carregamento e pelo encerramento de estabelecimentos. Note-se que a celebração de contratos de transporte pode estar integrada em cadeias de distribuição mais ou menos complexas, envolvendo o fornecimento de produtos a diversos agentes económicos, desde consumidores, retalhistas e produtores. Consequentemente, a crise atual poderá gerar, designadamente, impedimentos à circulação e atrasos na realização dos transportes, afetando processos produtivos ou causando o perecimento de mercadorias.

Com a celebração de um contrato de transporte, uma das partes obriga-se a deslocar pessoas ou coisas de um lugar para o outro, mediante retribuição. O contrato de transporte pode envolver diversos tipos, desde os meios utilizados

(*e.g.*, autocarro, veículo automóvel, comboio), às coisas transportadas (*e.g.*, pessoas, animais, mercadorias), às vias utilizadas para o efeito (*e.g.*, estrada, mar, ferrovia). A obrigação de transportar pode ser acompanhada de obrigações acessórias (*e.g.*, proteção, acomodação, refrigeração, carga e descarga).

Estes contratos encontram-se regulados por instrumentos internacionais e por diversa legislação setorial, prevendo regimes especiais relativos à perturbação do cumprimento de obrigações pelas partes. Sem pretensão de exaustividade, deverão ser considerados os seguintes diplomas:

- **Transporte rodoviário de mercadorias:**
 - [Decreto-Lei n.º 239/2003](#): estabelece o regime jurídico do contrato de transporte rodoviário nacional de mercadorias;

- [Decreto-Lei n.º 41-A/2010](#): regula o transporte terrestre, rodoviário e ferroviário, de mercadorias perigosas, transpondo para a ordem jurídica interna a Diretiva n.º 2006/90/CE da Comissão, de 3 de novembro, e a Diretiva n.º 2008/68/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 24 de setembro.
- **Transporte rodoviário de passageiros:**
 - [Decreto-Lei n.º 251/98](#): regulamenta o acesso à atividade e ao mercado dos transportes em táxi;
 - [Lei n.º 45/2018](#): regime jurídico da atividade de transporte individual e remunerado de passageiros em veículos descaracterizados a partir de plataforma eletrónica;
 - [Portaria n.º 107-A/2020](#), de 4 de maio: estabelece a lotação máxima no transporte em táxi e no transporte em veículo descaracterizado a partir de plataforma eletrónica, no âmbito das medidas excecionais e temporárias relativas à pandemia COVID-19
- **Transporte ferroviários de passageiros e bagagens:**
 - [Decreto-Lei n.º 58/2008](#): Estabelece o regime jurídico aplicável ao contrato de transporte ferroviário de passageiros e bagagens, volumes portáteis, animais de companhia, velocípedes e outros bens.
- **Transporte marítimo de mercadorias:**
 - [Decreto-Lei n.º 352/86](#): Estabelece disposições quanto à reformulação do direito comercial marítimo.
- **Transporte marítimo de passageiros:**
 - [Decreto-Lei n.º 349/86](#): Estabelece normas sobre o contrato de transporte de passageiros por mar.

Os temas levantados *infra* centram-se essencialmente nos problemas causados pelas atuais circunstâncias pandémicas no transporte rodoviário:

Tema	Riscos	Enquadramento / Recomendações
Atrasos na realização do transporte rodoviário	• O transportador que proceda ao transporte rodoviário de mercadorias pode não conseguir entregar a mercadoria no prazo acordado; • O transportador pode ser responsabilizado pela perda total ou parcial das mercadorias.	• Considera-se que há demora na entrega quando a mercadoria não for entregue ao destinatário no prazo convencionado ou, não havendo prazo, nos sete dias seguintes à aceitação da mercadoria pelo transportador; • Quando a mercadoria não for entregue nos sete dias seguintes ao termo do prazo convencionado ou, não havendo prazo, nos quinze dias seguintes à aceitação da mercadoria pelo transportador, considera-se que há perda total; • Deverá considerar-se a aplicação da exclusão da responsabilidade do transportador se a demora se dever a caso fortuito ou de força maior previstos no regime geral.

Tema	Riscos	Enquadramento / Recomendações
Impedimentos à realização de transporte rodoviário	• O transportador que proceda ao transporte rodoviário de mercadorias pode não conseguir entregar a mercadoria no prazo acordado; • O transportador pode ser responsabilizado pela perda total ou parcial das mercadorias.	• O transportador deve pedir instruções ao expedidor ou, se tal estiver convencionado, ao destinatário; • O regime geral aplicável ao transporte rodoviário prevê a exclusão da responsabilidade do transportador se a demora se dever a caso fortuito ou de força maior.
Perecimento de mercadorias no âmbito de transporte rodoviário	Perante os atrasos na realização do transporte, poderá haver lugar ao perecimento de mercadorias.	• O transportador deverá considerar a execução de medidas de conservação das mercadorias; • Deverá ser avaliada a possibilidade de o transportador proceder à venda das mercadorias.

II.G. Atrasos nos pagamentos

O cumprimento de contratos comerciais envolve tipicamente o pagamento da contrapartida de um bem ou serviço. Perante os efeitos da pandemia na economia e as dificuldades sofridas pelos agentes económicos no cumprimento das obrigações, é expectável que se verifiquem atrasos no cumprimento das obrigações de pagamento, exponenciando os efeitos económicos e financeiros causados pelas atuais circunstâncias e gerando um efeito de contágio sobre as empresas e a economia em geral.

Nesta data, na falta de legislação especial que consagre um regime mais flexível na sequência da pandemia, continua a ter especial relevância o disposto no [Decreto-Lei n.º 62/2013](#). No âmbito do referido regime, entende-se como: (i) “atraso de pagamento”, “qualquer falta de pagamento do montante devido no prazo contratual ou legal, tendo o credor cumprido as respetivas obrigações, salvo se o atraso não for imputável ao devedor”; e (ii) “transação comercial”, “uma transação entre empresas ou entre empresas e entidades públicas destinada ao fornecimento de bens ou à prestação de serviços contra remuneração”⁽⁷⁾.

Encontram-se excluídos deste regime, designadamente, os contratos celebrados com consumidores e os pagamentos de indemnizações por responsabilidade civil, incluindo os efetuados por companhias de seguros⁽⁸⁾.

O quadro legal não se resume, porém, ao exposto. Além do recurso a mecanismos gerais previstos no Código Civil, caso sejam aplicáveis, há ainda agora que ter em consideração as medidas resultantes do Decreto-Lei n.º 10-J/2020. Com efeito, tendo em conta que a liquidez e a gestão de tesouraria das empresas dependem, muitas vezes, da concessão de crédito, o quadro legal aplicável ao cumprimento das obrigações de pagamento deverá, se o devedor puder ser considerado uma entidade beneficiária e a operação abrangida por este regime, ser considerado em conjunto com as medidas excecionais previstas no Decreto-Lei n.º 10-J/2020, em especial, a proibição de revogação, total ou parcial, de linhas de crédito contratadas e empréstimos concedidos, nos montantes contratados, bem como a possibilidade de suspensão de

⁽⁷⁾ Artigo 3.º, alínea *a*), e artigo 3.º, alínea *b*), do Decreto-Lei n.º 62/2013.

⁽⁸⁾ Artigo 2.º do Decreto-Lei n.º 62/2013.

pagamentos⁽⁹⁾. É de notar que este regime vigora por tempo limitado e depende do preenchimento de condições relativas ao crédito e à pessoa do devedor. É igualmente importante ter em consideração que o disposto neste regime obriga a uma interpretação rigorosa, uma vez que diz respeito a obrigações pecuniárias e que fixa um

regime de tutela do devedor mais intenso do que o que resultaria da lei geral.

Alguns aspetos adicionais podem ser considerados, sem prejuízo de outros e de uma análise do caso concreto, e sem prejuízo de adaptações nos casos em que seja aplicável o Decreto-Lei n.º 10-J/2020 acabado de referir:

⁽⁹⁾ Artigo 4.º do Decreto-Lei n.º 10-J/2020. Para mais desenvolvimentos, *vd.* [capítulo VII](#).

Tema	Riscos	Enquadramento / Recomendações
Interpelação para pagamento	- Determinação do momento em que se vence a obrigação de pagamento; - Interpelação do devedor para cumprimento.	- Em caso de atraso de pagamento, o credor tem direito a juros de mora, sem necessidade de interpelação, a contar do dia subsequente à data de vencimento ou do termo do prazo de pagamento, estipulados no contrato; - Se o contrato não estipular a data ou prazo de vencimento, deverão aplicar-se os prazos previstos no Decreto-Lei n.º 62/2013 (<i>e.g.</i>, 30 dias a contar da data em que o devedor tiver recebido a fatura).
Determinação da taxa de juro	Existência de previsão contratual para a determinação da taxa de juro aplicável ao atraso de pagamento.	Os juros aplicáveis aos atrasos de pagamentos das transações comerciais entre empresas são os estabelecidos no Código Comercial⁽¹⁰⁾ ou os convencionados entre as partes.
Cláusulas contratuais relativas ao pagamento de juros, data de vencimento de obrigações ou prazo de pagamento	- Contrato exclui pagamento de juros ou a indemnização por custos com a cobrança da dívida; - Cláusula exclui ou limita a responsabilidade pela mora.	Cláusulas ou práticas comerciais como as descritas poderão ser consideradas proibidas, cumprindo analisar, caso a caso, a possibilidade de invocar a nulidade de cláusulas desta natureza.

⁽¹⁰⁾ Caso as partes não tenham fixado a taxa de juro, deverá considerar-se a taxa de juros supletiva por portaria conjunta dos Ministros da Justiça e das Finanças relativamente aos créditos de que sejam titulares empresas comerciais, singulares ou coletivas (artigo 102.º, § 3.º, do Código Comercial) As taxas supletivas de juros moratórios a vigorar no primeiro semestre de 2020 encontram-se no Aviso n.º 1568/2020 da Direção-Geral do Tesouro e Finanças.

AUTORES



**Catarina
Monteiro Pires**
Sócia



Diogo Costa Seixas
Associado

MORAIS LEITÃO

GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS

Com o cliente,
em qualquer lugar,
em qualquer
momento.



MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS

LISBOA

Rua Castilho, 165
1070-050 Lisboa
T +351 213 817 400
F +351 213 817 499
mlgtslisboa@mlgts.pt

PORTO

Avenida da Boavista, 3265 – 4.2
Edifício Oceanvs
4100-137 Porto
T +351 226 166 950 - 226 052 380
F +351 226 163 810 - 226 052 399
mlgtsporto@mlgts.pt

FUNCHAL

Av. Arriaga, n.º 73, 1.º, Sala 113
Edifício Marina Club
9000-060 Funchal – Portugal
T +351 291 200 040
F +351 291 200 049
mlgtsmadeira@mlgts.pt

mlgts.pt

ALC ADVOCADOS

LUANDA

Masuika Office Plaza
Edifício MKO A, Piso 5, Escritório A/B
Talatona, Município de Belas
Luanda – Angola
T +244 926 877 476/8/9
T +244 926 877 481
geral@alcadvogados.com

alcadvogados.com

HRA ADVOCADOS

MAPUTO

Avenida Marginal, 141, Torres Rani
Torre de Escritórios, 8.º piso
Maputo – Moçambique
T +258 21 344000
F +258 21 344099
geral@hrlegalcircle.com

hrlegalcircle.com

MdME LAWYERS

MACAU

Avenida da Praia Grande, 409
China Law Building
21/F and 23/F A-B, Macau
T +853 2833 3332
F +853 2833 3331
mdme@mdme.com.mo

HONG KONG

Unit 2503 B
25F Golden Centre
188 Des Voeux Road
Central, Hong Kong
T +852 3619 1180
F +853 2833 3331
mdme@mdme.com.mo

Foreign Law Firm

mdme.com.mo