

Direito Comercial I
Turma A – Dia
Exame de Recurso – Tópicos de correcção
90 minutos

Antónia e Beatriz estão mesmo entusiasmadas com o seu novo negócio. Arrendaram uma loja no Terreiro do Paço, onde vendem peças de roupa com motivos alusivos à cidade de Lisboa. As camisas com a Sé de Lisboa são um sucesso, e as bases para velas em forma de Pastel de Belém saem como pão quente...

A ambição apoderou-se porém das jovens empreendedoras, que querem expandir o seu negócio. Antónia e Beatriz pretendem tomar de arrendamento uma loja contígua e contratar mais trabalhadores – que dominem várias línguas - para o atendimento a turistas. Abordaram por isso o Banco dos Jovens Empreendedores (“BJE”), que as questiona sobre as garantias que poderiam oferecer, para cobertura das obrigações de reembolso do financiamento e de pagamento dos juros.

Antónia sugere que ofereçam a própria loja em garantia. Beatriz responde que é um rematado disparate. Desde logo, a loja não é delas; depois, daria *imenso* trabalho celebrar um contrato de garantia por cada elemento da loja; por último, se oferecessem a loja em garantia, depois não podiam continuar a actividade, porque os bens estariam indisponíveis!

Beatriz acha melhor solicitaram a outro banco com quem também trabalham – o Banco das Empreendedoras Jovens (“BEJ”) – uma garantia autónoma *on first demand*. Sempre associou a figura a sofisticação empresarial, e é assim que se quer afirmar no mercado. Antónia responde que este negócio seria altamente arriscado, porque os bancos “disparam primeiro e fazem perguntas depois”, e nem sequer é certo que a figura seja admissível em Portugal, tendo em conta a proximidade com os negócios abstractos. Menos mal - pensou Antónia com os seus botões -, que caso algo de errado aconteça, Antónia apenas tem que suportar metade das despesas. E podem sempre deixar de pagar as comissões ao banco, como forma de paralisar a execução da garantia pelo beneficiário...

Perante os riscos dos vários modelos de financiamento, Antónia e Beatriz decidiram crescer de forma orgânica, e para o efeito contrataram Carolina. Nos termos do contrato celebrado, Carolina vai tentar encontrar clientes para as roupas de Antónia e Beatriz no Algarve, e sempre que o fizer, ganhará uma percentagem das vendas. Nos termos do contrato, Carolina tem o “exclusivo” do Algarve. Os problemas só surgiram no segundo ano do contrato, quando Carolina soube que, apesar do seu trabalho esforçado, Antónia e Beatriz estavam a visitar clientes no Algarve com uma periodicidade mensal, e que aceitavam encomendas sem lhe dar conhecimento. Carolina decidiu “acabar com tudo”, e pede uma indemnização pela expansão do negócio no Algarve. Aliás, enquanto não receber o que lhe é devido – a indemnização e uma comissão por todos os negócios celebrados com clientes algarvios – não devolve as peças de roupa que Antónia e Beatriz lhe emprestaram para promover as vendas. Estas últimas respondem que este tipo de compensação não é devido quando é o agente a por fim ao contrato.

Antónia e Beatriz retomam os planos de expansão, depois do insucesso da distribuição dos seus produtos no Algarve. Encontraram uma investidora, Diana, que a troco de 10% dos lucros anuais, está disposta a entregar-lhes os € 150.000 que necessitam para as obras de remodelação da loja. Celebrado o negócio, sucedem-se os anos de perdas: € 500.000 em 2015, outros € 500.000 em 2016 e € 750.000 em 2017. Em 2018, um ano negro na vida destas empresárias, a loja deu outra vez prejuízo, e Antónia e Beatriz encheram-se de coragem, e foram pedir a Diana que entregasse mais dinheiro, como forma de também “participar nas perdas abundantes”. Diana manda-as passear, até porque sabe que as duas jovens abriram um negócio *online*, com um nome diferente, mas que vende exatamente os mesmos produtos...

1. Analise os argumentos que Beatriz avançou para não “oferecerem a loja em garantia” [6 valores]

R: Beatriz não tem razão. A loja, enquanto estabelecimento comercial, é objecto possível de penhor. Desde logo, porque quem pode o mais (trespasse, enquanto transmissão definitiva do estabelecimento), pode o menos (oneração com escopo de garantia). Este penhor, sendo um penhor comercial, admite um desapossamento meramente simbólico (artigo 397.º + artigo 398.º, § único) e sendo um penhor em benefício de instituição de crédito, dispensa o desapossamento (Decreto n.º 29833 de 17 de Agosto de 29139). A

favor da admissibilidade do penhor de estabelecimento depõe ainda a admissibilidade de penhor do EIRL (artigo 21.º/1, do respectivo regime jurídico), assim como a possibilidade de penhora de estabelecimento (artigo 782.º, CPC).

Dever-se-ia acrescentar que a possibilidade de outros negócios em que o estabelecimento é tratado como realidade unitária depõe a favor da possibilidade de, através uma única declaração negocial, empenhar o estabelecimento. Aplicar-se-ia por último a possibilidade de continuação do funcionamento normal do estabelecimento, sob gestão das autoras do penhor (Antónia e Beatriz), nos termos dos artigos 1.º/§ 1, Decreto n.º 29833 de 17 de Agosto de 29139 (e artigo 782.º/2, CPC).

2. Concorda com o enquadramento que Antónia propõe em relação a uma eventual garantia autónoma e às obrigações daí emergentes? [5 valores]

Antónia tem razão quando afirma que a garantia bancária autónoma à primeira solicitação é um negócio de grande risco para o ordenante. Identificação e enquadramento da garantia em apreço, como garantia bancária autónoma; distinção entre autonomia e automaticidade; oposição entre autonomia e acessoriedade; correcta identificação das várias relações jurídicas subjacentes a uma garantia bancária autónoma; excepcionalidade dos casos de oposição ao acionamento e respetiva fundamentação; tendencial irrelevância da falta de pagamento das comissões na relação estabelecida entre o banco emitente e o beneficiário da garantia, atendendo à estrutura contratual subjacente. Enquadramento fundamentado das obrigações de Antónia e Beatriz, emergentes do acionamento da garantia, como obrigações comerciais, e aplicação do regime da solidariedade (artigo 100.º, COM).

3. Analise de forma fundamentada os vários argumentos trocados entre Carolina, Antónia e Beatriz [6 valores]

Qualificação do negócio celebrado como um contrato de agência. Análise crítica e fundamentada do eventual dever do principal se abster de activamente procurar clientes na área de exclusivo do agente. Direito do agente à comissão – ainda que não tenha angariado o negócio – quando este tenha sido celebrado na vigência do contrato com contrapartes pertencentes à zona de exclusivo (artigo 16.º/2). Enumeração das condições e dos termos em que pode ser denunciado o contrato de agência (artigo 28.º). Análise das

condições para a constituição na esfera do principal de uma obrigação de indemnização de clientela, e em especial do n.º 3 do artigo 33.º. Direito de retenção do agente: artigo 35.º.

4. Quem tem razão no litígio que opõe Diana a Antónia e Beatriz? [3 valores]

Qualificação do negócio celebrado como uma associação em participação. Participação de Diana em 10% das perdas, tendo em conta o artigo 23.º/2 e o artigo 25.º/2 do respetivo regime jurídico. A participação de Diana nas perdas durante os anos de 2015, 2016 e 2017 (€ 50.000 + € 50.000 + € 75.000) excede a sua contribuição, pelo que nada mais lhe era exigível (artigo 25.º/4). Antónia e Beatriz violam o dever de não concorrência estabelecido no artigo 26.º/1, alínea c), quando abrem um negócio *online*, para venda dos mesmos produtos.