

Assinar um contrato de franchising em língua estrangeira

Não é assim tão raro haver quem, em Portugal, celebre contratos de franchising directos redigidos em língua espanhola, inglesa ou francesa, quando esses mesmos contratos se destinam a ser executados em território português. Na verdade, nada impede que assim se proceda, contando que uma das partes não seja portuguesa e exista, assim, umnexo causal quanto ao idioma em que se redige o contrato. Entre um franchisador - russo, holandês ou dinamarquês, e um franchisado português, e vice versa, é recorrente que o contrato seja redigido em inglês (o idioma dos contratos internacionais) e não na língua do franchisador.

Mandam, todavia, as boas práticas do franchising, de acordo com o artigo 5.2. do Código de Deontologia Europeu de Franchising, que "qualquer contrato ou acordo contratual, regendo as relações Franchisador / Franchisado, deve ser redigido ou traduzido por tradutor ajuramentado na língua oficial do país em que o Franchisado está estabelecido, devendo ser imediatamente entregue ao Franchisado um original do contrato assinado". Assim, estando perante um contrato internacional, em que as partes são de diferentes países, ainda que a execução do objecto do contrato incida unicamente no território de um país, pode o mesmo ser redigido num determinado idioma, desde que do mesmo se extraia tradução ajuramentada para o idioma do franchisado. Não é, todavia, despidiendo que se estabeleça qual a versão que valerá caso surjam dúvidas interpretativas sobre o clausulado, o que nos leva a ponderar a inclusão de determinadas cláusulas sobre a lei aplicável ao contrato e o respectivo foro e linguagem do foro (no caso de arbitragem) para dirimir qualquer questão.

Ora, vigora entre os Estados Membros da União Europeia o princípio geral da liberdade contratual, e entre eles a sujeição ao Regulamento (CE) 44/2001, de 22 de dezembro de 2000, relativo à competência judiciária, ao reconhecimento e à execução de decisões em matéria civil e comercial, sendo que, por força do seu artigo 23º, uma vez que as partes tenham contratualmente convencionado o foro, livre e conscientemente, esse Tribunal terá competência exclusiva para dirimir as matérias contratuais. Regra esta que, no entendimento do nosso Supremo Tribunal de Justiça, por acórdão de uniformização de jurisprudência, se sobrepõe ao direito interno sobre regras de competência. Tenha-se, assim, consciência, antes de assinar um destes contratos, os eventuais custos e transtornos em ir litigar para Estocolmo, por exemplo.

Caso o contrato remeta o foro para a arbitragem, as cautelas deveriam ser maiores na aceitação da respectiva convenção de arbitragem, em especial quanto ao número de árbitros e às regras do processo, não descurando a língua oficial do mesmo e a possibilidade de recurso e respectiva sede.

Quanto à questão da lei competente para regular o contrato de franchising e não o negócio em si, saliente-se que esta sempre será uma matéria controvertida, pois importa averiguar se a mesma comporta dispositivos especiais para o franchising e quais, bem como as respectivas regras de competência.

De referir que, estando perante contratos internacionais, é de todo temerário avançar para uma negociação, sem o devido patrocínio e cautela jurídica, ainda que seja com espanhóis, brasileiros ou angolanos, pois qualquer realidade jurídica e legislativa de outro país, apesar de algumas semelhanças e princípios comuns,

terá sempre as suas peculiaridades e especificidades e não é o mesmo uma empresa portuguesa sustentar os seus direitos em Portugal que ter que ir arguí-los para outro país. Certo é que nem a língua nem a distância são temas negligenciáveis.

Cavaleiro Machado - Advogado V V A Advogados Assessor Jurídico da APF cavaleiromachado@vvaadvogados.com www.vvaadvogados.com

Consulte mais notícias em: www.vidaeconomica.pt