

## **O que refletir antes de assinar o contrato de franchising**

Ao fim de muitas semanas ou até mesmo meses de investigação, análise das mais diversas oportunidades de negócio, com um número infindável de reuniões da qual recolhemos resmas de papel, chega o momento da decisão que irá afetar os próximos anos das nossas vidas e as nossas economias, certamente amalhadas com tanto custo.

A angústia da incerteza invade-nos. O risco será sempre um parceiro do investimento ou do negócio. Todavia, o franchising parece esbater esse risco, mas ele, com maior ou menor predominância, estará sempre presente. O momento da verdade aproxima-se e com ele a assinatura do contrato de franchising. Por puro preconceito ou temor, os candidatos a franchisados interiorizam que o conteúdo do contrato de franchising não é passível de negociação. Nada mais errado. Ainda que os obstáculos à negociação sejam colossais, deve-se, pelo menos, verificar se dele consta tudo aquilo que foi dito sobre o respetivo franchising e, principalmente, o que é que lá consta e que antecipadamente não discutiram! Para isso, porém, terá que ser capaz de se forçar a ler o contrato de franchising e verificar se este, à partida, inclui uma série de disposições e de que forma o poderão afetar. Regulando o contrato de franchising aspetos relativos ao uso de marcas e insígnias, por força do Código da Propriedade Industrial (art. 32º nº 3), está este sujeito a forma escrita e, segundo os princípios éticos do franchising, da boa-fé e do bom senso, este deveria ser entregue ao candidato, em português e com uma antecedência razoável, que lhe permitisse consultar um advogado para o ajudar a perceber no que é que se vai meter. Não se deve assustar de todo com o tamanho do contrato ou com a linguagem hermética deste. Para isso está o advogado! Na verdade e desde logo, a atempada disponibilização do contrato de franchising e o seu aspeto formal, independentemente do seu revezado conteúdo, já por si dizem algo sobre o futuro parceiro de negócio. A primeira coisa que se deve verificar é se o franchisador é mesmo o titular dos direitos sobre a marca, insígnia e produtos. Para tal, basta que em anexo ao contrato lá esteja uma cópia do respetivo registo ou a indicação do número de registo da marca. Com essa informação já se pode consultar na internet a respetiva base de dados do organismo responsável pelo registo e confirmar a veracidade da informação. A seguir deve ir à procura das cláusulas respeitantes às condições financeiras e respetivos prazos de pagamento e eventuais penalizações. Por vezes surgem surpresas... Pressuposto da celebração do contrato é que dentro do prazo em que vigore se conseguirá amortizar todo o investimento realizado e obter uma taxa simpática de lucro, pelo menos bem melhor do que ter o dinheiro no banco, em segurança (muito relativa nos dias de hoje...). Para além do prazo do contrato, está também prevista a sua renovação? Em que condições? Este será, possivelmente, um contrato de franchising *Intuitu Personae*, ou seja, que o franchisador só vai querer celebrar concretamente com uma determinada pessoa. Isto deve alertá-lo para a previsibilidade da continuidade do contrato em caso de morte ou incapacidade. Como é que ficam o meu cônjuge e os meus filhos? O contrato deverá, assim, regular este tipo de situações. E quanto à dedicação e empenho pessoal do franchisado no negócio? O contrato impede o franchisado de ter outros negócios, ainda que não concorrentes? Pode lá colocar um familiar ou amigo a gerir o negócio e assim não deixar o emprego? É de esperar que do contrato conste um ror de obrigações para o franchisado e pouco

ou muito pouco para o franchisador, num total desequilíbrio contratual. A que é que o franchisador está obrigado? E se houver desentendimentos durante a vigência do contrato ou alguma das partes mudar de ideias quanto a continuar com o negócio ou o contrato? O que é que está previsto sobre este tipo de situações? É, assim, bom que leia calmamente a minuta do contrato, tome notas e se prepare para discutir as suas dúvidas e expectativas com o seu advogado. Em especial se no contrato tiver tropeçado com uma cláusula a impor-lhe os preços de venda ao público ou a impedir-lhe de fazer vendas pela Internet, por considerar que atua fora da zona territorial que tão generosamente lhe foi concedida. É que nesse caso deve mesmo ficar preocupado, porque tais disposições são um indicador de que o seu parceiro franchisador estará completamente fora das regras do negócio e a circular fora de mão.

Cavaleiro Machado Advogado Assessor Jurídico da APF [cavaleiromachado@vvaadvogados.com](mailto:cavaleiromachado@vvaadvogados.com) [www.vvaadvogados.com](http://www.vvaadvogados.com)

---

Consulte mais notícias em: [www.vidaeconomica.pt](http://www.vidaeconomica.pt)