



CAVALEIRO MACHADO
Advogado - CM & Associados
Assessor Jurídico da APF
cavaleiro@cm-law.eu

O prazo de duração do contrato de franchising

É prática corrente em Portugal (e não só) estabelecer um prazo de duração de 5 anos para os contratos de franchising, havendo a perceção no mercado de que este é o prazo máximo de duração a que os contratos de franquia podem ser submetidos. Todavia, quando se trate de uma franquia que é exercida a partir de uma loja instalada num centro comercial, muitos contratos estipulam um prazo de duração para o contrato de franquia de 6 anos, de modo a fazê-lo coincidir com o prazo de duração do contrato de utilização de loja em centro comercial, sendo que, por exemplo, os contratos de franquia da McDonald's são normalmente celebrados com um prazo de duração de 20 anos. Assim, em que situação é que ficam os contratos celebrados com um prazo de duração superior a 5 anos?

Importa desde já esclarecer que não existe na lei, comunitária e nacional, qualquer dispositivo que imponha um prazo limite para a duração do contrato de franchising. O que ditam as boas práticas de franchising é que a duração do contrato seja a suficiente para os franquisados amortizarem o investimento inicial e específico do franchising (cfr. ponto 5.4. do Código de Deontologia Europeu de Franchising), pelo que a estipulação do prazo deve ser adequada às vicissitudes do respectivo negócio. Com efeito, é por isso que sistemas de franchising como o da McDonald's, que implicam investimentos

avultados, garantem normalmente aos seus franquisados um prazo de duração dos contratos de franquia de 20 anos, mas no caso da McDonald's, sendo por princípio sempre a titular das instalações onde a franquia é exercida, a verdade é que esta soube garantir que não se veria afetada pelas restrições comunitárias quanto ao prazo de duração das obrigações de não concorrência e de compras exclusivas.

O contrato de franchising encontra-se hoje em dia muito difundido na nossa sociedade e economia, sendo por isso considerado um contrato socialmente típico, que habitualmente vê nele inseridas cláusulas que integram obrigações decorrentes de vários tipos de contratos, como sejam, entre outros, o de licença de utilização de marca, transmissão de saber-fazer, compra e venda e locação.

Ora a questão dos limites temporais da duração do contrato de franchising só surge quando o respetivo prazo se mostra de todo insuficiente à amortização dos investimentos a ele inerentes e ou quando nele nos deparamos com cláusulas que constituem restrições graves à concorrência. Cláusulas que, por princípio, são proibidas pelo direito comunitário e nacional da concorrência (cfr. artigo 101º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia e artigo 9º da Lei 19/2012, de 8 de maio). Ora, devemos ter em conta que, apesar

de serem típicas, não são essenciais, num contrato de franchising, cláusulas que limitem a liberdade de iniciativa económica do franquisado em concorrer com o franchisor e com os outros franquisados, inclusivamente após o termo do contrato, bem como as que lhe impõem determinada obrigação de compras. Sendo estas cláusulas, por princípio, proibidas, todavia, dentro do sistema de franchising podem gozar de uma especial proteção e isenção, como se estivessem dentro de um "porto de abrigo" (cfr. nº 3 do artigo 10º da Lei 19/2012, de 8 de maio). Para gozarem desta isenção, todavia, o acordo tem que obedecer a determinados parâmetros, um dos quais é precisamente a duração das obrigações de concorrência, que não podem ter uma duração superior a cinco anos (salvo se o franchisor for o titular das instalações onde o franquisado exerce a sua actividade, o que sucede com o sistema praticado pela McDonald's), considerando-se como celebrado por período indefinido se o respectivo prazo de duração for renovado automaticamente. É o que resulta do disposto na alínea a) do n.º 1 do artigo 5º do Regulamento (UE) nº 330/2010, de 20 de abril. O não cumprimento deste dispositivo (entre outros) implica que as cláusulas restritivas da concorrência constantes do contrato de franchising

não possam ser acolhidas neste "porto de abrigo" que é o citado regulamento e, conseqüentemente, sejam consideradas nulas e sem nenhum efeito.

Ou seja, se o contrato de franchising não contiver qualquer cláusula que restrinja a liberdade de iniciativa económica do franquisado, sendo este livre de concorrer com o franchisor e não havendo uma obrigação de aquisição de produtos superior a 80% das suas compras, não existirá, em princípio, qualquer limitação à duração do contrato. Se porém, como é frequente, contiver esse tipo de cláusulas, então a duração dessas obrigações de não concorrência não poderá ser estipulada por um período superior a cinco anos, sob pena de nulidade e, conseqüentemente, ineficácia dessas mesmas cláusulas. Tal, porém, não significa que o contrato de franchising não possa ter uma duração de seis ou dez anos e as obrigações de não concorrência dele constantes apenas uma duração de cinco. Esta situação, no entanto, deverá ser devidamente acautelada, requerendo alguma arquitectura jurídica para o efeito.

Como tal arquitectura não é fácil nem possível para alguns edifícios jurídicos onde se encontram abrigados contratos de franchising, por cautela, a estipulação de um prazo de duração de cinco anos tornou-se numa prática comum entre a maioria dos franquisadores.

PUB

Time2Export promove internacionalização das empresas

A internacionalização das empresas é o cerne do certame Time2Export – Summit – global business, que terá lugar na Exponor no próximo dia 12 de novembro.

Trata-se de um evento de características práticas e objetivas, que pretende preparar as empresas para melhor explorarem as oportunidades de negócios que a economia global oferece em 20 mercados concretos – França, Suíça, Luxemburgo, Reino Unido, Polónia, Países Bálticos, Cazaquistão, Japão, China, Colômbia, Peru, México, Marrocos, Argélia, Turquia, África do Sul, Angola, Moçambique, Cabo Verde ou Nigéria.

O certame será palco de diversos 'workshops' simultâneos de curta duração, entre as 9h30 e as 19h00, e ainda uma exposição com agentes económicos de referência ligados ao processo de internacionalização e um espaço de 'networking'.

Desta forma, o evento pretende fornecer aos profissionais e empresas informações vitais, ferramentas e possibilidades de estratégia para exportar e/ou internacionalizar os seus negócios para 20 mercados da Europa, África, Américas e Médio Oriente, tendo em conta a complexidade do processo que tais opções implicam.

O certame, com diferentes modalidades de participação (individual, empresas, com ou sem espaço de exposição e promoção), é especialmente dirigido a responsáveis e decisores de PME da indústria, serviços e agricultura, responsáveis e técnicos de mercado, operações, logística, finanças, comercial e marketing, empreendedores e investidores.

O evento pretende fornecer aos profissionais e empresas informações vitais, ferramentas e possibilidades de estratégia para exportar e/ou internacionalizar os seus negócios para 20 mercados da Europa, África, Américas e Médio Oriente, tendo em conta a complexidade do processo que tais opções implicam

Dado o carácter prático desta iniciativa, o Time2Export apresentará também casos de experiências de internacionalização já concretizadas com sucesso nos diferentes mercados e em diferentes setores.

O Time2Export conjuga as vertentes de formação e de informação com a possibilidade de aprendizagem e troca de experiência entre profissionais no domínio da internacionalização. Conta igualmente com os contributos de variadas empresas e entidades oficiais, incluindo a presença de 14 câmaras de comércio bilaterais e duas dezenas de expositores.



:: A BIOQUAL é uma empresa especializada em qualidade, higiene e segurança alimentar. Presente em todo o país, com consultores especializados e experiência reconhecida, a Bioqual garante uma oferta completa e integrada em diversas áreas.

SERVIÇOS

- | Qualidade
- | Segurança alimentar
- | Nutrição
- | Saúde, higiene e segurança no trabalho
- | Controlo de pragas
- | Análises laboratoriais

PRODUTOS

- | Produtos de higienização
- | Insectocidas
- | Equipamentos e consumíveis de apoio ao HACCP
- | Kits HACCP

22 9395009

info@bioqual.net
www.bioqual.net

APOSTE NA QUALIDADE DA SUA EMPRESA.
APOSTE NO FUTURO.