



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

Pagar para ver...

Continua a ser prática corrente entre alguns Franchisadores exigirem antecipadamente aos interessados no seu franchising (chamemos-lhes Candidatos) o pagamento de uma determinada quantia por conta do Direito de Entrada do contrato de franchising eventualmente a celebrar, sendo que só com este pagamento é que o Franchisador liberta para o Candidato a minuta tipo do contrato de franchising a celebrar e os dados económico financeiros do negócio a franchisar. Dum modo precipitado, poderemos dizer que o Candidato tem que pagar para ver e ter acesso a informações confidenciais do conceito do negócio a franchisar, mas, na verdade, esse pagamento, na sua essência, funciona como uma verdadeira caução a prestar pelo Candidato tendo em conta a confidencialidade das informações que vão ser postas à sua disposição.

Infelizmente, os documentos (quando existem...) onde são vertidos os pagamentos efectuados pelos Candidatos durante todo o período pré-contratual – muitas das vezes nem sequer facturas são emitidas, o que por si só já consubstancia um ilícito fiscal – mostram-se habitualmente muito frágeis, não acautelando devidamente quer a posição do Franchisador quer do Candidato, dando azo a desnecessárias contendas. Tais documentos, porém, chamem-se-lhes o que se quiser, acabam por integrar um contrato-promessa, sujeitos ao respectivo regime legal (art. 410º e 830º do Código Civil).

Ora, de acordo com os ditames da boa-fé contratual, o Franchisador tem um dever de informação para com o Candidato e a este deverá ser dado um prazo razoável para, na posse de todas as informações, nomeadamente a minuta do contrato de franchising e os dados económicos do negócio, afirmar a sua vontade de contratar. Todavia, o Franchisador, ao cumprir o seu dever de informação, está a passar informações tidas por secretas e substanciais do seu conceito de negócio, pelo que se deve rodear de especiais cautelas, para não disseminar tais informações pelo público em geral e, consequentemente, à sua concorrência. A estipulação de uma caução monetária para o candidato receber tal informação e documentos, a título de reserva, é uma das formas que o Franchisador tem para desde logo começar a separar o trigo do joio, o mesmo é dizer, aferir o interesse do candidato no negócio e apenas começar a negociar (e, consequentemente, a empenhar o seu tempo e outros recursos) com quem esteja verdadeiramente empenhado na candidatura. Porém, por força do princípio da boa-fé, tem que ser dado ao Candidato um prazo razoável para este poder livremente decidir se quer ou não avançar com o negócio, sem qualquer penalização. No fundo, tem que ser dado tempo ao Candidato para ele (i) poder conhecer a fundo a minuta do contrato de franchising a celebrar, aconselhando-

se atempadamente junto de advogado para o efeito; (ii) conhecer os dados do negócio e por si poder elaborar um estudo de mercado e do negócio, respectivas contas de exploração previsionais e aconselhar-se com os devidos técnicos a respeito. Em Portugal, ao contrário de outros países, como, por exemplo, o Brasil (10 dias), Espanha (22 dias úteis) e França (20 dias) tal prazo não está definido, estabelecendo-se no Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais como critério para o cálculo do tempo razoável uma ponderação temporal tendo em conta a complexidade do contrato em questão. Ou seja, fica tudo entregue ao bom senso do juiz que eventualmente venha a julgar a causa.

Assim, sem que decorra um prazo razoável (em meu entender, nunca inferior a 20 dias) para o Candidato analisar toda a documentação contratual, o Franchisador não deverá fazer sua qualquer quantia entregue por este! O que não é o mesmo do que estar impedido de exigir ao Candidato a entrega de uma quantia a título de caução.

Na verdade, o pagamento efetuado a título de reserva funciona, num primeiro momento, como uma verdadeira caução, pelo que, uma vez cumprida a sua finalidade, ela deverá ser integralmente devolvida ao candidato, mormente, quando este vem, dentro do prazo estabelecido, dizer que não está interessado em avançar com o negócio, devolvendo tudo o que lhe foi fornecido e obrigando-se a manter sigilo sobre tudo o que, ainda que parcialmente, lhe foi transmitido. Num segundo momento, decorrido o referido prazo, o pagamento efetuado a título de reserva passa a integrar o pagamento do Direito de Entrada, podendo revestir-se, para os devidos e legais efeitos, como sinal.

A controvérsia começa a surgir quando o referido pagamento é vestido com características típicas do sinal, mas a ele se quer fugir, afirmando-se que o Candidato perderá todas as quantias entregues ao Franchisador caso não venha a celebrar o contrato de franchising, mas, se for o Franchisador a não querer celebrar o contrato, este só terá que devolver o dinheiro em singelo. Ora, tal é uma ostentação de total desequilíbrio contratual e violação do princípio da boa-fé, esquecendo-se o Franchisador que a reparação do dano pelo não cumprimento contratual se podia esgotar no sinal e, assim, poupar a travessia dum penoso processo judicial de ressarcimento de danos via responsabilidade civil, que ainda poderá vir a revelar-se uma autêntica caixa de pandora para o Franchisador.

De referir ainda que não é de se considerar de todo despicando o Franchisador imputar ao valor da Caução, no momento da sua devolução, o pagamento de eventuais despesas com deslocações e outras com o processo de candidatura. Todavia, tal só será aceitável e exigível se alvo de comprovada informação e aceitação prévia do Candidato.

Software de gestão hoteleira vence concurso Wanted Business Ideas

O projeto Climber Hotel, startup de Nelas que reúne quatro jovens, traduzindo-se num software de apoio à gestão hoteleira, foi escolhido como grande vencedor da primeira edição do concurso Wanted Business Ideas, promovido pela Comunidade Intermunicipal Viseu Dão Lafões (CIM Viseu Dão Lafões). Este determina o pricing adequado às diferentes variáveis que condicionam a gestão diária de uma unidade hoteleira.

O segundo lugar foi atribuído ao projeto Gali Negro (ideia de dois irmãos de Vouzela, que passa pela produção de frangos de carne negra, visando a satisfação da procura asiática e a introdução na restauração gourmet deste tipo de produto).

O projeto Herdit (com origem em Ílhavo e execução pensada para a região Viseu Dão Lafões, prevendo o desenvolvimento e comercialização de sistemas de controlo de gado para otimização das atividades de pastoreira) arrecadou o terceiro posto.

O primeiro classificado recebeu um prémio no valor de 10 mil euros, incubação durante 24 meses numa unidade do território Viseu Dão Lafões beneficiando, gratuitamente, dos serviços dessa incubadora, além de um plano de capacitação em modelos de negócios, finanças, internacionalização, marketing, entre outras áreas.

Os segundo e terceiro classificados são premiados com a possibilidade de serviço

de incubação em formato idêntico, de 18 e 12 meses, respetivamente.

Este concurso gerou um total de 97 potenciais empreendedores, dos quais 12 disputaram a final. De realçar ainda que mais de 33% das ideias sujeitas a concurso tiveram origem fora da região, o que ajuda a perceber o impacto transversal da iniciativa.

Após terem sido inicialmente analisadas e avaliadas por uma equipa técnica, numa segunda fase as candidaturas submetidas foram convidadas a participar em oficinas de criatividade e geração de ideias, que decorreram no Porto, em Coimbra, São Pedro do Sul, Tondela e em Viseu, num total de sete sessões.

Com os conhecimentos adquiridos nessas oficinas, os candidatos aperfeiçoaram os projetos e as apresentações, que foram sujeitas à avaliação de um novo júri, constituído por empresários, docentes universitários, gestores bancários e técnicos de desenvolvimento regional.

Dá resultou a seleção dos 12 finalistas, que entretanto frequentaram uma consultoria intensiva, ao longo de cinco dias, com o objetivo de estruturarem o modelo de negócio de cada ideia.

As ideias de negócios surgiram em áreas tão distintas como novas tecnologias, agricultura, setor agroalimentar, turismo e prestação de serviços.

ez TRADE CENTER
redução de custos



AS SUAS POUPANÇAS SÃO O NOSSO NEGÓCIO !!

REMUNERAÇÃO APENAS EM FUNÇÃO DA POUPANÇA GERADA.

229 395 009 | info@eztradecenter.com

WWW.EZTRADECENTER.COM