



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

Dívidas (in)cobráveis dos franchisados

Como era de esperar, nos últimos anos houve um incremento de processos executivos para cobrança de dívidas dos franchisados aos franchisadores, bem como de processos de insolvência de franchisados.

Para que um credor jogue mão do processo executivo para cobrar o seu crédito sem ter que passar pelo calvário do processo declarativo, poupando, assim, em média um par de anos, é preciso que aquele esteja titulado e assegurado por um título executivo. O procedimento de injunção tem-se revelado um instrumento facilitador na aceleração da obtenção do título executivo, todavia o mesmo pode facilmente colapsar em sede de oposição à execução. Atualmente, por força do disposto no artigo 703.º do Código do Processo Civil, são considerados títulos executivos (i) as sentenças; (ii) os documentos exarados ou autenticados por notário ou por outras entidades ou profissionais com competência para tal, que importem a constituição ou reconhecimento de qualquer obrigação; (iii) os títulos de crédito, ainda que mero quirógrafos; (iv) os documentos que por disposição especial seja atribuída força executiva.

Com a reforma do CPC de 2013, os documentos particulares, assinados pelo devedor, que importem constituição ou reconhecimento de obrigações pecuniárias, ficaram de fora do leque de espécies de títulos executivos. Ou seja, muitos dos contratos de franchising e acordos estabelecidos entre franchisador e franchisado quanto ao cumprimento de obrigações pecuniárias, e que não tivessem sido sujeitos a termo de autenticação, deixaram de poder valer como títulos executivos. No passado dia 23 de setembro de 2015 o Tribunal Constitucional proferiu um Acórdão (publicado no Diário da República de 14 de outubro) em que declarou com força obrigatória geral a inconstitucionalidade da norma que aplica o artigo 703.º do Código de Processo Civil, aprovado em anexo à Lei n.º 41/2013, de 26 de junho, a documentos particulares emitidos em data anterior à sua entrada em vigor, então exequíveis por força do artigo 46.º, n.º 1, alínea c), do Código de Processo Civil de 1961, constante dos artigos 703.º do Código de Processo Civil, e 6.º, n.º 3, da Lei n.º 41/2013, de 26 de junho, por violação do princípio da protecção da confiança (artigo 2.º da Constituição). Assim, por força deste Acórdão, os contratos de franchising e outros acordos de pagamento ou cumprimento de obrigações pecuniárias dos franchisados perante o franchisador, celebrados antes da entrada em vigor do novo Código do Processo Civil, podem ser considerados como títulos executivos.

Todavia, mesmo assim, tendo o franchisador na mão um título executivo, tal não se mostra bastante para assegurar a boa cobrança do crédito, pois, sendo o devedor uma pessoa coletiva, na falta de bens penhoráveis, a insolvência surge como a salvação do devedor e a maldição do credor que não soube assegurar as devidas garantias do seu crédito. Com

efeito, na falta de prestação de garantia bancária ou de seguros de crédito por parte do devedor, só a fiança de pessoas singulares se mostra adequada a minorar os riscos de boa cobrança de créditos, pois a insolvência de uma pessoa singular tem outros contornos emotivos que não tem a de uma sociedade, mas a verdade é que também nos últimos anos o número de insolvências de pessoas singulares aumentou.

Não é, assim, de estranhar que os franchisadores tenham aumentado as suas exigências quanto às garantias que os franchisados tenham que prestar para integrar a rede, especialmente se o negócio envolver compra de mercadorias com pagamento a prazo. Por outro lado, dadas as dificuldades impostas pela banca no que à concessão de crédito diz respeito, nomeadamente através de garantias bancárias, é de ter em conta nos planos de expansão das redes o retraimento da procura por parte de potenciais franchisados, ou, pelo menos, de franchisados com o perfil adequado. Uma eventual crise de tesouraria por parte do franchisador pode ditar o alargamento da malha do crivo da selecção de franchisados, com consequências perigosas para o bem-estar e harmonia da rede. Será, assim, neste jogo da oferta e da procura que a balança forçará acordos contrabalançados, sempre desde que os pratos da balança estejam equilibrados.

O contrato de franchising pode e deve ser negociado, não bastando a palavra para selar quaisquer compromissos. O contrato deve reflectir as bases do negócio e claramente definir as obrigações de cada uma das partes, evitando-se zonas cinzentas. Franchisador e franchisado devem, assim, munir-se das devidas cautelas na concretização do acordo. Nesta negociação, importa o franchisado não esquecer que o franchisador também, por uma qualquer razão, pode vir a ser considerado insolvente, pelo que os eventuais créditos do franchisado decorrentes de uma resolução contratual ou cassação do negócio, devem também estar minimamente assegurados.

As condições de pagamento devem, assim, estar contratualmente bem delineadas e os critérios de flexibilidade bem definidos na mente do franchisador, sem temor pela aplicação de sanções pecuniárias ou juros moratórios acima dos comerciais, mas sempre dentro dos limites legais. O franchisador terá, porém, que antecipar qualquer eventual falha no sistema de apoio aos franchisados, pois haverá sempre quem se aproveitará de quaisquer defeitos para alegar a excepção de não cumprimento do contrato de franchising, ou seja, justificar a sua mora com a alegada mora do franchisador em cumprir. Daqui que seja fundamental a definição, clara e objetiva, das prestações de cada uma das partes, em especial não extravasar a definição legal de "royalties" dada pelo nosso ordenamento fiscal.

Como diz o sábio adágio forense, "cautelas e caldos de galinha, nunca fizeram mal a ninguém!"

Dia Onebiz celebra maioria



Bom Sucesso Resort será o palco do Dia Onebiz, em Novembro.

O grupo Onebiz vai celebrar os seus 18 anos com a realização de um certame especial, que terá lugar no Bom Sucesso Resort. O Dia Onebiz marca assim mais um evento de 'networking', que debaterá temáticas diversas e servirá para partilhar experiências vividas durante o ano, perspetivando formas de atuação para os anos que se seguirão.

As convenções das marcas do Grupo Onebiz vão ter lugar durante a manhã do dia 21 de novembro, em Óbidos, sendo este programa exclusivo para os franchisados do grupo, com uma agenda de trabalho definida por cada marca, em que se analisam estratégias e ações a implementar ao longo do próximo ano.

Além desta componente prática, o Dia Onebiz é um dia institucional, em que se reunirão receber antigos e atuais parceiros, fornecedores, clientes e convidados, para se juntarem ao grupo neste evento anual,

durante o período da tarde.

O grupo marcou ainda presença, através das suas diversas marcas, na Cidade do Empreendedor, que teve lugar no CIFEC - Madeira Tecnopólo, Funchal. O evento contou com áreas de exposição diversas onde se incluem oportunidades de negócio em diferentes setores, apresentação de novos conceitos a operar em Portugal, acompanhamento das tendências de mercado e espaço de soluções de apoio ao empreendedorismo.

A Cidade do Empreendedor visou ainda promover iniciativas com o objetivo de informar, apoiar, promover e potenciar ideias, negócios, qualidades e características únicas para que as pessoas interessadas nos setores de atividade económica consigam potenciar a promoção de casos de sucesso, de oportunidades de investimento e criação de emprego e empresas na região da Madeira.

PUB

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