

FRANCHISING

Inaugurada fábrica de perfumes em Portugal

Foi inaugurada a primeira fábrica em Portugal com total especialização na produção de perfumes com a mais alta tecnologia existente no mercado e que colocará Portugal lado a lado com os maiores players europeus da indústria dos perfumes.

Uma unidade preparada para desenvolver produtos chave na mão, com recurso a laboratório próprio, profissionais especializados e perfumistas de renome internacional, satisfazendo as necessidades das marcas próprias Ydentik e Airquality, mas igualmente focada na criação e produção de perfumes para terceiros.

A fábrica, com um investimento superior a dois milhões de euros, está altamente automatizada, equipada com laboratório próprio para investigação, controlo e desenvolvimento de novos produtos, salas brancas, maquinaria, linhas automáticas de enchimento e embalagem que aportam uma capacidade de produção superior



Produção abastecerá a rede de lojas das marcas Ydentik e Airquality

a 20 mil perfumes por dia de fabrico nacional.

Com a abertura desta nova unidade de produção surge a criação de vários novos postos de trabalho qualificados, num projeto que é apadrinhado pelo Portugal 2020 e que conta com a colaboração da Universidade do Minho, Instituto Politécnico de Bragança e do Instituto Superior de Engenharia de Coimbra, no âmbito da investigação e desenvolvimento.



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

O Contrato de Franchising e o Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais

É vox populi afirmar e enfatizar que o Contrato de Franchising é um contrato de adesão, como se tal fosse um crime. Afirmam-no com total ligeireza e sem qualquer fundamento, de facto ou de direito, como se um contrato de adesão fosse proibido ou nulo por violar, sem mais, o princípio da boa-fé contratual. Consequentemente, o Contrato de Franchising, pela sua tipologia e idiosincrasia, seria de todo incompatível e uma afronta ao Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais (Decreto-Lei n.º 446/85, de 25 de Outubro). Todos os contratos de Franchising seriam, assim, por dizer, nulos, por contrários à boa-fé face ao desequilíbrio contratual que alegadamente comportam a favor do Franchisador.

Ora, a verdade é que tal argumento simplista não tem qualquer acolhimento junto da nossa jurisprudência, sendo certo que os Tribunais Superiores, estribados no princípio da redução do negócio jurídico consagrado no artigo 292.º do Código Civil (e no 14.º do Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais), quando para o caso concreto assim proceda, têm genericamente optado por decretar a nulidade de uma ou outra cláusula contratual, ao invés de todo o contrato, procurando sempre salvar o negócio jurídico. Com efeito, só se conseguindo demonstrar que o Contrato de Franchising não seria realizado sem aquela específica cláusula declarada nula, e que aquela se não pode separar do contrato, é que o Contrato de Franchising poderá ser decretado nulo no seu todo.

Desde 1999 que dúvidas não há que o Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais não é de aplicação exclusiva aos contratos com consumidores, por força das alterações introduzidas pelo Decreto-Lei 249/99 de 7 de Julho, ao Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais. Com efeito, a segunda revisão do Decreto-Lei n.º 446/85, de 25 de Outubro, derivou da necessidade de se proceder à harmonização do Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais com a Directiva n.º 93/13/CE, de 5 de Abril de 1993, em que o âmbito de aplicação do diploma passou também a aplicar-se aos contratos individualizados, mas cujo conteúdo previamente elaborado o destinatário não pode influenciar (Cfr. artigo 1.º, n.º 2).

Tem sido entendimento pacífico da nossa jurisprudência que “os contratos de adesão se caracterizam pelo facto de as respectivas cláusulas serem prévia e unilateralmente predispostas por um dos contraentes, que oferece ao público um modelo uniforme, de sorte que quem com ele queira contratar fica confinado à alternativa de aceitar ou rejeitar em bloco, não sobrando espaço para influenciar o

respectivo conteúdo. Não obstante, não descaracteriza um contrato desta natureza a circunstância de uma ou outra cláusula específicas poderem ser alvo de negociação, posto que, no essencial, ele será regido, no todo ou em parte pelas cláusulas previamente formuladas”. Ou seja, pelo facto de, num Contrato de Franchising haver cláusulas contratuais específicas que tenham sido objecto de negociação, não será por isso que o contrato ficará de fora da alçada do Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais, mas tão-só as cláusulas negociadas.

Assim, aceitando-se, sem qualquer problema, a submissão do Contrato de Franchising ao Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais, o que se terá que ter em conta na sua celebração é, desde logo, o cumprimento do disposto no seu artigo 5.º, quanto à comunicação adequada e atempada das cláusulas contratuais. Só que aquele dispositivo legal não estabelece um prazo específico, mas sim, de um modo elástico e genérico, um prazo que o bom senso considere adequado à complexidade e densidade do contrato, pelo que, atenta a tipologia dos contratos de Franchising, teremos que encontrar uma resposta junto do Direito comparado e da nossa jurisprudência, o que nos leva a afirmar que tal prazo nunca deverá ser inferior a vinte dias. Ainda no que diz respeito à comunicação das cláusulas contratuais, importa ter em conta que caberá ao Franchisador a prova do cumprimento deste requisito legal. Outro aspecto relevante deste regime é que cabe ao Franchisador prestar à contraparte todos os esclarecimentos razoáveis por esta solicitados sobre o clausulado, bem como informar, de acordo com as circunstâncias, os aspectos nele compreendidos cuja aclaração se justifique. No artigo 18.º do Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais encontramos um elenco exemplificativo de cláusulas contratuais absolutamente proibidas e no artigo 19.º um elenco exemplificativo de cláusulas contratuais relativamente proibidas, consoante o quadro negocial padronizado.

Respeitando-se, assim, o disposto nos artigos 5.º, 6.º, 18.º e 19.º do Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais e de que o Contrato de Franchising não atenta contra a boa-fé, ponderada a confiança suscitada, nas partes, pelo sentido global das cláusulas contratuais em causa e pelo processo de formação do contrato singular celebrado, bem como pelo teor deste, sem descurar o objectivo que as partes visam atingir negocialmente, (cfr. artigos 15.º e 16.º), nada obsta à validade e plena eficácia do Contrato de Franchising, ainda que como contrato de adesão.

FAÇA JÁ A ANÁLISE DE FRANQUEABILIDADE DO SEU NEGÓCIO.
22 939 5009

25%

Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug Sep

info@teamvision.pt
www.teamvision.pt

teamvision