

UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA
FACULDADE DE DIREITO - ESCOLA DE LISBOA



A Insolvência no Contrato de Franquia

Raquel Delgado Câmara

Dissertação de Mestrado, na área de Direito Empresarial,
sob a orientação da Mestre Maria do Rosário Epifânio

Abril 2024

Agradecimentos

Inevitavelmente, durante o período de elaboração deste trabalho, a solidão assombrou alguns dos meus dias, fruto da pesquisa e dedicação que o mesmo exigiu. Ainda assim, durante este percurso, nunca me senti só.

Aos meus pais, meus pilares, sem os quais eu não poderia permanecer em pé.

À minha grande família, em especial, ao Tio José António, pela sua dedicação.

Ao Afonso, pelo amor e paciência, especialmente nas horas de maior pressão.

À Maria Inês, minha amiga de todos os segundos. Não poderia deixar de expressar a minha profunda gratidão por ter-te ao meu lado, desde 2011. Esta jornada, na Universidade Católica Portuguesa, contribuiu para um fortalecimento da nossa amizade.

Uma palavra especial à Professora Maria do Rosário Epifânio, que me deu a honra de aceitar fazer este caminho ao meu lado. O seu criterioso apoio, tanto no período de aulas, como na elaboração desta tese, fizeram-me enriquecer enquanto aluna e Pessoa.

*Segue o teu destino,
Rega as tuas plantas,
Ama as tuas rosas.
O resto é a sombra
De árvores alheias.*

Ricardo Reis

Resumo

A presente dissertação tem como propósito analisar o panorama geral sobre os efeitos da declaração de insolvência sobre o contrato de franquia ainda não cumprido. Para tal, iniciaremos este percurso pelo estudo do regime jurídico aplicável ao contrato *in casu* que, pela sua atipicidade, obriga à pesquisa de um regime cujas normas lhe possam ser aplicadas univocamente. Posteriormente, analisaremos os efeitos da declaração da insolvência neste contrato, à luz nosso ordenamento insolvencial. Em último lugar, abordaremos as consequências jurídicas que podem advir da cessação do contrato de franquia em razão da insolvência de uma das partes.

Palavras-chave: Contrato de Franquia. Insolvência. Efeitos da Insolvência sobre os Negócios em Curso. Indemnização de clientela. Obrigação de não concorrência. Destino dos bens em *stock*.

Abstract

This dissertation aims to analyze the general panorama of the effects of the declaration of insolvency on the franchise contract that has not yet been fulfilled. For this purpose, we will start this journey through the study of the legal regime applicable to franchise contract which, due to its atypicality, requires the search for a regime whose rules can be applied to it. Subsequently, we will analyze the effects of the declaration of insolvency in this contract, in light of our insolvency law. Last, but not least, we will tackle the legal consequences that may arise from the termination of the franchise agreement due to the insolvency of one of the parties.

Keyword: Franchising. Insolvency. The Insolvency effects on ongoing business. Goodwill compensation. Non-competition obligation. Destination of Goods in Stock.

Índice

Agradecimentos.....	2
Resumo.....	4
Abstract.....	4
Lista de abreviaturas e siglas.....	7
INTRODUÇÃO.....	9
CAPÍTULO I: O CONTRATO DE FRANQUIA.....	10
1. Breve histórico.....	10
2. Noção e natureza jurídica do Contrato de Franquia.....	12
3. Regime Jurídico.....	14
4. Modalidades do contrato de franquia.....	16
5. Direitos e obrigações das partes.....	19
5.1. Direitos e obrigações principais do franquizador.....	19
5.2. Direitos e obrigações principais do franquiado.....	20
6. A franquia de empresa.....	21
CAPÍTULO II: A INSOLVÊNCIA NO CONTRATO DE FRANQUIA.....	24
1. Os efeitos da declaração de insolvência sobre os negócios em curso à luz do CIRE	24
1.1. O princípio geral consagrado no art. 102º CIRE e a improbabilidade da sua aplicação ao contrato de franquia.....	25
1.2. As Cláusulas <i>Ipsso Facto</i> e o art. 119º CIRE.....	28
2. Aplicação analógica.....	30
2.1. Contrato de agência.....	31
2.2. Contrato de locação.....	36
CAPÍTULO III - OS DIREITOS DAS PARTES APÓS A CESSAÇÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA.....	40

1. Indemnização de clientela	40
2. Obrigação de não concorrência	43
3. A problemática dos bens em stock	45
CONCLUSÃO.....	48
Bibliografia.....	51
Jurisprudência.....	57

Lista de abreviaturas e siglas

Ac.	Acórdão
AI	Administrador da Insolvência
Al.	Alínea
Art./Arts.	Artigo/Artigos
CC	Código Civil
CEE	Comunidade Económica Europeia
Cfr.	Confrontar/ Conferir
CPI	Código da Propriedade Intelectual
CIRE	Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas
Cit.	Citada
CPEREF	Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresas e de Falência
Ed.	Edição
EUA	Estados Unidos da América
Op.cit.	<i>Opus Citatum</i>
P. / pp.	Página/ Páginas
Reg.	Regulamento
STJ	Supremo Tribunal de Justiça
TJUE	Tribunal de Justiça da União Europeia
TRL	Tribunal da Relação de Lisboa

TRP Tribunal da Relação do Porto

Vd. Vide

Vol. Volume

INTRODUÇÃO

Tomando como ponto de partida o período da Idade Média, facilmente concluímos que o contrato de franquia se tem expandido notavelmente, sendo, atualmente, uma das formas de organização de negócios com maior relevo no contexto socioeconómico. O desenvolvimento deste tipo contratual, a nosso ver, deve-se, essencialmente, às vantagens que o mesmo apresenta para ambas as partes contratantes. Não obstante, imprevisíveis acontecimentos têm tomado uma dimensão inimaginável, levando a que inúmeras empresas, incluindo as franquizadas, sejam declaradas insolventes.

Em virtude da inexistência de regime jurídico específico, em Portugal, para o contrato de franquia, o cerne desta dissertação concentrar-se-á em encontrar a regulação jurídica que regula os efeitos da insolvência no contrato em estudo. Em vista disso, no capítulo I, começaremos por descortinar exaustivamente os traços característicos e elementos essenciais que o compõem, com o propósito de encontrar uma definição de contrato de franquia, tal como, de estabelecer o regime jurídico a ele aplicável.

Sem embargo, este trabalho não visa apenas analisar este contrato atípico, daí que, no capítulo II, almejamos encontrar o destino do contrato de franquia quando um dos seus contraentes seja declarado insolvente. Para esse fim, percorreremos o atual regime insolvencial português à procura de uma solução para regular os efeitos da declaração de insolvência no contrato de franquia em curso, começando pela procura de previsão legal específica no capítulo IV do CIRE. Na sua falta, recorreremos à possibilidade de aplicação analógica das normas previstas para o contrato de agência ou de contrato de locação (de coisas incorpóreas).

Por último, mas não menos importante, no capítulo III, versaremos sobre as situações em que a insolvência determine a extinção da relação de franquia, analisando os direitos e os efeitos advenientes desta cessação.

CAPÍTULO I: O CONTRATO DE FRANQUIA

1. Breve histórico

Na Idade Média¹, o termo *franchising* não tinha o significado contratual que hoje lhe atribuímos. A ideia que, atualmente, associamos a esta figura contratual moderna somente surgiu após a Guerra Civil Americana que decorreu entre 1861 e 1865, no norte dos EUA. Note-se que parece haver consenso de que foi apenas em 1892 que as primeiras marcas, “Singer Sewing Machine Company” e “General Motors”, recorreram a esta modalidade para expandir a sua rede de distribuição, combatendo a dificuldade a que, na altura, se assistia de as marcas chegarem a vários pontos do país².

Ainda nos EUA, após o crash de 1929, criou-se um ambiente (ainda mais) propício ao desenvolvimento deste tipo contratual, tendo esta época ficado essencialmente marcada pela expansão do mercado dos refrigerantes que permitiu que a Coca-Cola alargasse os seus horizontes de produção de tal maneira que, nos dias de hoje, é a marca de renome que todos conhecemos. Esta figura contratual continuou gradualmente a crescer progressivamente, segundo DICKE³, por volta de 1950, tornando-se, inclusive, uma força considerável e enraizada na economia americana.

No momento em que parecia improvável este contrato prosperar mais, verificou-se o chamado “Franchising Boom”⁴, logo após a Segunda Guerra Mundial, abrangendo particularmente o setor das indústrias alimentares, como são exemplos o *McDonald’s*, *KFC*, *Burger King* e *Dunkin Donuts*. Esta alta repentina justificou-se pelo regresso dos militares que, apesar do seu empenho, não dispunham de recursos financeiros bastantes para criar os seus próprios negócios, procurando, em alternativa, esta figura por ser uma

¹ A grande maioria dos Autores defende que o contrato de franquia teve origem em França, proveniente do verbo *francher*, que significa privilégio – vd., a título de exemplo, BARATA SIMÕES, *Franchising, franquia, inovação e crescimento*, Texto Editora, Lisboa, 1991, p.12. Porém, deixamos a nota de que ISABEL ALEXANDRE, “O Contrato de Franquia (Franchising)”, *O Direito: Revista de Ciências Jurídicas e de Administração Pública*, ano 123, II/III, 1991, p. 324, julga, pelo contrário, que terá surgido em Inglaterra.

² Vd. Ac. do TRL de 01-12-2015 (JOÃO RAMOS DE SOUSA).

³ Cfr. DICKE, “Franchising in America: The Development of Business Method 1840-1980”, *The University of North Carolina Press*, 1992.

⁴ Cfr. THIERRY DE HALLER, *Le Contrat de franchise en droit suisse*, Imprimerie Populaires, Lausanne, 1978, pp. 17 e ss.

forma segura de iniciar uma atividade sem recorrer a elevados investimentos. Para além disso, foi também nesta época que a franquia se alastrou ao continente europeu através da implantação de algumas empresas norte-americanas, ou seja, em que “(...) o franquizador é uma empresa norte-americana o franquiado uma empresa europeia”⁵.

Entretanto, rapidamente se percebeu que não bastava um produto para se ter acesso ao mercado⁶, era necessário “uma qualificação, uma marca, uma aparência ou roupagem personalizada, um emblema, uma ideia ou um formato inovador e atrativo”.⁷ Mesmo assim, o contrato de franquia continuou a crescer, tendo MENEZES CORDEIRO apontado três fatores para esta evolução significativa: o surgimento de publicidade televisiva de divulgação das marcas, o crescimento da mobilidade dos consumidores e, ainda, o aumento dos rendimentos⁸. Mais a mais, as vantagens deste sistema para ambas as partes contratuais e para os consumidores⁹, tornaram-se cristalinas.

A grande utilidade da franquia parece-nos evidente e de fácil compreensão. A partir deste contrato é possível constituir redes tendencialmente mundiais que oferecem bens e serviços com todas as garantias de qualidade e confiança, que acabam por ser disponibilizados por pequenas unidades que mantêm, na totalidade, a sua independência. A alternativa face a um esquema de contrato de franquia seria a constituição de grandes grupos internacionais com um acréscimo de elevadíssimos custos para a própria empresa.¹⁰

O sucesso do contrato de franquia ficou essencialmente associado ao privilégio que é concedido aos franquiados de obterem antecipadamente informações acerca da situação e das condições do mercado em que querem investir, por parte daquele que nele já se

⁵Cfr. MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO, *O Contrato de Franquia (Franchising): noção, natureza jurídica e aspetos fundamentais do regime*, Almedina, Coimbra, 2011, pp. 78 e 79.

⁶ Idem Ibidem, p. 14.

⁷Cfr. MODESTO BESCÓS TORRES, *Factoring y Franchising, Nuevas Técnicas de Dominio de los Mercatos Exteriores*, Ed. Pirámide, Madrid, 1990, p. 120.

⁸Cfr. MENEZES CORDEIRO, “Do Contrato de Franquia (“Franchising”): Autonomia Privada versus Tipicidade Negocial”, in *Revista da Ordem dos Advogados*, ano 48, 1988, p.67.

⁹Cfr. MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO, op. cit., p. 15.

¹⁰Cfr MENEZES CORDEIRO, op. cit., p. 74.

encontra inserido, ou seja, o franquizador – este é o chamado jogo de informação completa¹¹.

Em Portugal, este crescimento apenas teve lugar por volta dos anos 80, mais precisamente em 1987¹², mas rapidamente ganhou uma especial importância na nossa economia, tendo, em 2022, segundo o Portal Eco¹³ atingido 30.000 contratos de franquia celebrados, totalizando 200.000 franquias e um igual número de postos de trabalho.

2. Noção e natureza jurídica do Contrato de Franquia

O primeiro termo a denominar este contrato foi *franchising*, que veio a ser traduzido, em Portugal, para franquia. Esta terminologia parece ser aceite pela esmagadora maioria da nossa doutrina¹⁴ pelo que, parece-nos interessante fazer uma referência à posição antagónica de MANUEL PEREIRA BARROCAS, que considera que a única expressão que veio a ser nacionalizada foi “Franquia”, em Espanha, e que, por tal razão, não se deve traduzir esta expressão que é “(...) internacionalmente aceite, na linguagem contratual e na denominação de associações de franchising, que existe em todo o mundo e no negócio em geral”.¹⁵

Posto isto, expressamos a nossa intenção de, ao longo deste trabalho, adotarmos a terminologia “contrato de franquia”, “franquizador” e “franquiado”, para designar a figura contratual e as partes contratantes, respetivamente. À semelhança de ISABEL ALEXANDRE¹⁶, que reconhece que, caso denominássemos este contrato pelo estrangeirismo *franchising*, teríamos, forçosamente, de nos referir às partes como *franchisor* e *franchisee*, acrescentando, desde já, que estes “são empresários

¹¹ Ac. TRL de 01-12-2015 (JOÃO RAMOS DE SOUSA).

¹² Considerado o “ano de ouro” para a instalação das principais cadeias de franchising a nível mundial, em Portugal, segundo PAULO LOPES PORTO e SANTIAGO BARBADILLO DE MARIA, *Franchising Passo a Passo*, Edições IPAM, Julho 2003 p.29.

¹³ Disponível em <https://eco.sapo.pt/2022/04/24/franchising-chega-a-30-mil-empresas-e-da-200-mil-empregos-em-portugal/> (30/09/2023).

¹⁴ Como é o exemplo de MENEZES CORDEIRO, op. cit., p.67 e MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO, op cit., p. 10.

¹⁵ PEREIRA BARROCAS, “O Contrato de “Franchising””, in *Revista Da Ordem Dos Advogados*, 1989, p. 134.

¹⁶ ISABEL ALEXANDRE, op.cit., p. 322.

independentes, sem qualquer relação laboral, e cuja relação mercantil/comercial se cinge às condições especificadas no contrato”¹⁷.

Recordando algumas noções básicas, é crucial mencionar que estamos perante um contrato, isto é, um “(...) negócio jurídico pelo qual duas ou mais pessoas jurídicas regulam unitariamente interesses distintos”¹⁸, sendo o contrato de franquia, mais precisamente, uma modalidade de contrato de distribuição¹⁹, apresentando-se como “(...) o mais relevante, heterogéneo e complexo contrato de distribuição comercial”²⁰.

A doutrina parece concordar que há, efetivamente, uma dificuldade em definir este contrato, dado que, existe uma necessidade de introduzir na mesma fenómenos muito diferentes.²¹ Não obstante, se por um lado não existe uma definição legal de contrato de franquia, por outro, temos uma grande variedade de contributos doutrinários e jurisprudenciais que procuram alcançar uma noção para este contrato. Contudo, embora exista uma grande variedade de definições, não se demonstra que estas sejam objeto de diferentes entendimentos, indo, na verdade, quase todas ao mesmo encontro.²²

De forma pioneira, PINTO MONTEIRO, veio caracterizar o contrato de franquia como “o contrato mediante o qual o produtor de bens e/ou serviços concede a outrem, mediante contrapartidas, a comercialização dos bens, através da utilização da marca e demais sinais distintivos do primeiro em conformidade com o plano, métodos e diretrizes prescritas por este, que lhe fornece conhecimentos e regular assistência”²³.

Por seu turno, na ótica de PAULO OLAVO CUNHA, “O *Franchising* é o contrato comercial pelo qual um sujeito, o franqueador, concede a outro, o franchisado (ou franqueado), o

¹⁷ PAULO LOPES PORTO e SANTIAGO BARBADILLO DE MARIA, op.cit., p. 34.

¹⁸ PAULO OLAVO CUNHA, *Direito Comercial e do Mercado*, 3ª edição, Almedina, Coimbra, 2021, p. 273.

¹⁹ Porém, deixa-se a ressalva de que é entendimento de MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO, op.cit., p. 44 e ss., que, este contrato só poderia encontrar-se na categoria de contrato de distribuição caso lhe dessemos um sentido diverso, visto que, este prescinde do componente distributivo associado a estes contratos.

²⁰ ENGRÁCIA ANTUNES, *Direito dos Contratos Comerciais*, Almedina, Coimbra, 2020, p.452.

²¹ Cfr. MENEZES CORDEIRO, op.cit., p. 11.

²² LUÍS PASSEIRO, “Contrato de franquia e indemnização de clientela”, Tese de mestrado, Instituto Superior Bissaya Barreto, Coimbra, 2011, p. 14, disponível em https://comum.rcaap.pt/Contrato_de_Franquia_e_Indemnizacao_de_Clientela.pdf (01/10/2023).

²³ PINTO MONTEIRO, *Direito Comercial: Contrato de Distribuição Comercial*, 3ª Reimpressão, Almedina, Coimbra, 2009, p. 123.

direito à utilização de um nome comercial que, em regra, abrange simultaneamente uma marca e um nome de estabelecimento (logótipo), quando coincidem.”²⁴

Já FERREIRA PINTO afirma que “na sua configuração paradigmática mais comum, o contrato de franquia é contrato *sui generis* ou puro, que não deriva da modificação de tipos contratuais previamente recebidos na lei, mas antes implica a miscigenação de elementos que podemos encontrar noutros contratos (típicos e atípicos), compondo uma fórmula original: a exploração de um conceito ou ideia de empresa, geralmente em rede e, de algum modo, voltada para a realização de tarefas que caem no âmbito da distribuição comercial.”²⁵

De forma breve, a doutrina tem vindo a afirmar que o contrato de franquia é um contrato contrato-quadro, *intuitu personae*, não formal, não real, atípico, inominado²⁶, oneroso, obrigacional, sinalagmático, de execução permanente, de adesão, de dependência²⁷.

Partindo do conteúdo do contrato de franquia, encontramos a chave fundamental para podermos distingui-lo de outros contratos. O que daqui importa, realmente, reter, é a grande diferença que reside no facto de o contrato de franquia gerar no público a convicção de que a atividade do franquiado é a do próprio franquiador²⁸.

3. Regime Jurídico

Conforme pudemos adiantar, em Portugal, à semelhança de outros países²⁹, o contrato de

²⁴ PAULO OLAVO CUNHA, *op.cit.*, p. 350.

²⁵ FERREIRA PINTO, *Contratos de Distribuição, Da tutela do distribuidor integrado em face da cessação do vínculo*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2013, p. 82.

²⁶ Pareceu-nos verossímil que este contrato seja referido como inominado e atípico e, visto que, como esclarece PAIS DE VASCONCELOS, *Contratos Atípicos*, Almedina, Coimbra, 1995, p. 207 e ss., “a nomação é referida aos casos em que o contrato tem um *nomen juris* e a tipicidade aos casos em que tem nela uma regulação própria”. No mesmo sentido, ENGRÁCIA ANTUNES, *op.cit.*, p. 452.

²⁷ Para maior desenvolvimento desta matéria, vd. ISABEL ALEXANDRE, *op. cit.*, pp. 371-374 e ENGRÁCIA ANTUNES, *op.cit.*, p. 453.

²⁸ Vd. PINTO MONTEIRO, *op.cit.*, p. 117.

²⁹ Evidentemente, existem países onde o contrato de franquia foi tipificado legalmente, como é o caso de Itália – *Contratto di Affiliazione Commerciale* (traduzido para contrato de afiliação comercial). Assim como, o contrato de franquia é um contrato típico em alguns países de língua portuguesa – veja-se o caso de Macau (Código Comercial de Macau) e Moçambique (DL nº3/2022).

franquia é um contrato atípico³⁰, já que não dispõe de um regime jurídico específico. Não obstante, é socialmente típico e, como tal, “(...) supõe a consciência de que os tipos assim são criados venham a adquirir validade geral”³¹ em função da importância que estes revestem na vertente social e económica.

Assim sendo, em respeito à autonomia privada das partes consagrada no art. 405º do CC, devemos interpretar este contrato por via das cláusulas nele inseridas³², recorrendo às regras gerais do direito civil³³ como medida de *ultima ratio*, leia-se, para responder às questões omissas, apenas.

Antes de prosseguirmos, convém referir que também poderá haver lugar à aplicação de outros regimes. Grande parte da doutrina defende que se deve recorrer ao Regime Jurídico do Contrato de Agência, por via da analogia, por ser o contrato típico mais próximo do de franquia, dadas as seguintes semelhanças: “a colaboração entre as partes; a relação duradoura que estabelecem; a integração na rede; a obediência às instruções e diretrizes do dono do negócio; o controlo a que os distribuidores se submetem; e a obrigação de zelar pelos interesses do dono do negócio e promover a distribuição dos bens e da sua marca”³⁴. Em sentido contrário, ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA³⁵ entende que existem mais semelhanças de franquia ao contrato de locação³⁶.

Para além do mais, em razão do recurso aos contratos de adesão nas redes de franquia, de modo a uniformizar as condições contratuais de todos os franquizados, devemos ter

³⁰ Sobre os contratos típicos e atípicos vd. PAULO OLAVO CUNHA, *op.cit.* pp. 276 e 277, segundo o qual “os contratos são típicos ou atípicos, consoante estão, ou não, regulados na lei”.

³¹ MARIA HELENA BRITO, *O Contrato de Concessão Comercial: descrição, qualificação e regime jurídico de um contrato socialmente típico*, Almedina, Coimbra, 1990, pp. 168 e 169.

³² No entanto, há que ter em atenção, que existem algumas cláusulas típicas, que são aceites pela maioria dos nossos juristas. Neste sentido, vd. ISABEL ALEXANDRE, *op.cit.*, p. 320 e PEREIRA BARROCAS, *op.cit.*, pp. 140-143 e 161-168.

³³ Para MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO aplicam-se as normas gerais do CC “(...) do art. 227.º (que regula a responsabilidade pré-contratual), do art. 236.º (quanto à interpretação da declaração negocial), do art. 239.º (que determina que a declaração negocial deve ser integrada de acordo com a presumível vontade das partes, sujeita aos ditames da boa fé), do art. 280.º (possibilidade do objeto, não contrariedade à lei, à ordem pública e aos bons costumes) e do art. 762 n.º 2 (dever de agir de boa fé na execução do contrato).” Bem como, por analogia, podem ser aplicadas outras normas do CC que regulem outros contratos – *op.cit.*, p.142.

³⁴ PINTO MONTEIRO, *op.cit.*, p.68.

³⁵ ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, “Da Franquia de Empresa (Franchising)”, in Boletim da Faculdade de Direito, LXIII, Universidade de Coimbra, 1997, pp. 251-278.

³⁶ Dedicar-nos-emos a este tópico no ponto 1.1.7.

especial atenção ao regime das cláusulas contratuais gerais, assim como, porventura, pode revelar-se importante o diploma da responsabilidade do produtor. Da mesma forma, há que atender à Lei da Concorrência, estando a interpretação das suas cláusulas sujeitas às regras concorrenciais, visto que, como modalidade de contrato de distribuição, poderá ser encarado como um acordo vertical entre empresas de diferentes níveis de cadeia, e que, por essa razão, como uma prática anti concorrencial. Além disso, por último, mas não menos importante, sendo os contratos de franquia sobretudo, contratos de propriedade intelectual, importa estarmos, igualmente, alerta para a eventual aplicabilidade das regras plasmadas no CPI³⁷.

4. Modalidades do contrato de franquia

Quando falamos em contrato de franquia, podemos, na verdade, estar a referir-nos a vários tipos ou modalidades deste contrato. As três primeiras modalidades a abordar, que atendem ao tipo de atividade a exercer pelo franquiado³⁸, são a franquia de produção, de distribuição e de serviços, sendo esta divisão, segundo PESTANA DE VASCONCELOS³⁹, adotada “(...) sem reбуço pela quase totalidade dos Autores europeus”. Ora, isto facilmente se percebe, visto que as mesmas foram mencionadas pelo TJUE, no ac. proferido a 28-01-1986⁴⁰.

No que concerne à franquia de produção ou industrial⁴¹, o franquizador autoriza o franquiado a produzir os seus bens sob a sua marca, contanto que siga as suas orientações. Esta modalidade tem sempre subjacente uma licença de marca e, frequentemente, uma licença de saber-fazer (*know-how*) ou uma patente⁴². Dois bons exemplos, pela sua notoriedade, são a *Coca-Cola* e a *Pepsi-Cola*, que acabaram por se revelar dois negócios

³⁷ Cfr. PINTO MONTEIRO, op.cit., p. 128.

³⁸ Cfr. ISABEL ALEXANDRE, op.cit., p.351.

³⁹ PESTANA DE VASCONCELOS, *O Contrato de franquia (Franchising)*, 2ª ed., Almedina, 2010, p. 29.

⁴⁰ Caso Pronuptia.

⁴¹ Há Autores, como BARATA SIMÕES op.cit., pp. 42 e 43, que distinguem a franquia de produção da industrial. Outros, como MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO, op.cit. p. 212, julgam que esta modalidade deveria ser denominada de franquia de produção e de comercialização.

⁴² Cfr. MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO, op.cit., p.213.

de sucesso nesta modalidade que pode, ao mínimo erro na produção do franquiado, pôr em causa a reputação do franquiador⁴³.

A franquia de distribuição, por sua vez, caracteriza-se pela venda, no estabelecimento do franquiado, de certos produtos cujo uso lhe foi cedido pelo franquiador, ao abrigo do contrato de franquia. A título exemplificativo, olhemos para os casos da Zara (e as suas empresas irmãs) e da *Benetton*.

Por último, na franquia de serviço, o franquiado presta um serviço sob a insígnia, marca, nome comercial e/ou qualquer outro sinal distintivo do franquiador, seguindo estritamente as diretrizes por este prestadas⁴⁴. Esta modalidade, apesar de estar muito associada às cadeias de hotelaria como o *HolidayInn*, reflete-se nas mais variadas áreas, sendo exemplo disso o *McDonald's*, *KFC*, *Pizza Hut* e a *Hertz*.

Na opinião de FERREIRA PINTO, esta classificação tripartida parece equívoca, tomando em consideração que se tem vindo a confirmar “(...) a recorrência de fórmulas híbridas, em que se combinam a produção, a distribuição e a prestação de serviços”.⁴⁵ O autor fala, por um lado, na franchising tradicional ou de primeira geração, segundo a qual o franquiador concede ao franquiado o direito de distribuir os seus produtos sob o seu nome e marca, com total autonomia na gestão corrente da sua empresa, e, por outro lado, no franchising de empresa ou de segunda geração, que representa as franquias em que o franquiador concede uma licença ao franquiado para que este replique, mediante a entrega de contrapartidas monetárias, o seu negócio.

Para além disso, no que diz respeito às formas de relacionamento entre as partes, é comum proceder-se à distinção entre a franquia direta e a franquia indireta. Na primeira, o franquiador concede diretamente a um comerciante independente (o franquiado) o pacote

⁴³Esta modalidade acaba por ser a menos procurada, devido aos elevados riscos que comporta para o franquiador.

⁴⁴A comunicação frequente entre as partes assume uma enorme relevância neste contexto, visto que permite que o franquiado esteja sempre atualizado das eventuais alterações do saber-fazer necessário à boa condução do negócio.

⁴⁵ FERREIRA PINTO, op.cit., p. 71.

para este exercer o negócio num determinado estabelecimento⁴⁶, ao passo que, na segunda, o franquiador constitui, no país onde se encontra a sua sede, ou até mesmo noutro país diferente, uma filial, sociedade por ele dominada, que celebra os contratos de franquia com os franquiados.

Não raras as vezes, fala-se, também, da franquia associativa, em situações em que o suposto franquiador e franquiado constituem uma nova sociedade comercial⁴⁷ para exercer aquela atividade que poderia ser de franquia⁴⁸.

Não poderíamos prosseguir com a nossa humilde reflexão sem abordar a franquia principal (*Master Franchising*). Quando falamos desta modalidade, não podemos afirmar, verdadeiramente, que estamos perante uma modalidade de franquia, uma vez que somos confrontados com um contrato celebrado entre o franqueador e um terceiro⁴⁹ – um operador económico – que se encontra situado no local onde o primeiro quer desenvolver a sua rede de franquia, daí que, possamos afiançar que o franquiador surge como um terceiro face ao real contrato de franquia, que é, na verdade, celebrado entre o operador económico local (denominado franquiador local) e o franquiado.

Pareceu-nos, do mesmo modo, pertinente referir as franquias de balcão ou parciais, por permitem aos franquiadores estar presentes em grandes superfícies, ainda que através de balcões que os representem. Em nosso entender, existem diversas vantagens inerentes ao aparecimento desta modalidade, que permite que alguns produtos e serviços se estabeleçam em determinada área, ainda que sob uma forma mais rudimentar. Efetivamente, esta costumam surgir como pré-franquias, que nada mais são do que contratos preparatórios. Esta última proporcionará às partes avaliarem se aquela relação funciona⁵⁰ e se poderá evoluir.

⁴⁶ Pode acarretar alguns inconvenientes, como o risco de o franquiado não estar preparado e/ou adaptado às características especiais das clientelas locais, contudo, em franquias mais experientes, este risco acaba por nem existir, uma vez que, o franquiador já tem este *saber-fazer* para transmitir.

⁴⁷ Parece também poder abranger situações em que o franquiado participa no capital social do franquiador.

⁴⁸ JANUÁRIO GOMES, “Contrato de Franquia (Franchising)”, in *Revista do Comércio*, nº4, 1990, refere que esta não deverá ser considerada uma verdadeira modalidade de franquia.

⁴⁹ Cfr. PINTO MONTEIRO, op.cit., pp. 126 e 127

⁵⁰ Excetuando a franquia de marcas muito conhecidas, existem riscos em celebrar um contrato com um franquiador que não tenha realmente uma marca bem implementada no mercado e/ou que não tenha

5. Direitos e obrigações das partes

5.1. Direitos e obrigações principais do franquiador

O franquiador tem direito a receber as contraprestações financeiras correspondentes às prestações iniciais e às royalties. Enquanto as primeiras se referem ao pagamento de um montante⁵¹ no momento em que o franquiado incorpora a rede do franquiador, as segundas aludem às prestações contínuas efetuadas pelo primeiro junto do segundo, de modo a compensá-lo, monetariamente, pela possibilidade que proporciona de este usar a sua marca. Para além disso, este conserva o poder de, através do direito de fiscalização da atividade dos seus franquiados, ter um controlo mais significativo da qualidade da sua imagem de marca, oferecendo, para tal, diretrizes específicas que devem ser estritamente cumpridas.

No que concerne às obrigações do franquiador, cabe-lhe, em primeiro lugar, prestar o devido consentimento para efeitos da utilização da sua marca, insígnia ou nome comercial pelo franquiado. Esta marca já deve possuir uma certa notoriedade, sendo este o verdadeiro carácter atrativo do franquiador, o que explica, como vimos anteriormente, a necessidade de preservar a sua marca, evitando qualquer comportamento prejudicial para a imagem desta e, conseqüentemente, da rede, visto que, qualquer deslize pode perturbá-la.

Outra obrigação que desempenha um papel de extrema importância, passa pela comunicação por parte do franquiador do saber-fazer⁵² que permitiu à sua marca alcançar a notoriedade supramencionada. Por conseguinte, desde que ocorra a transmissão do saber-fazer, surge a inerente obrigação de prestar assistência técnica, sem a qual ficaria a primeira obrigação desprovida de qualquer sentido. Deste modo, afigura-se-nos oportuno

capacidade para prestar uma boa assistência técnica. Simultaneamente, o franquiador também pode ser vítima de franquiados mal intencionados, que apenas pretendam ter acesso ao know-how, ou daqueles que, em bom rigor, não têm intenções de, realmente, concretizar aquele negócio

⁵¹ Apesar da dificuldade em encontrar um método de cálculo da taxa inicial, julga-se que a mesma ronda os 5% a 10% sobre o montante de investimento inicial. Vd., neste sentido, PAULO LOPES PORTO E SANTIAGO BARBADILLO DE MARIA, *op.cit.*, p. 53.

⁵² Parece ser de entendimento consensual que esta comunicação acaba por ser monetariamente benéfica para o franquiado, uma vez que, sem a mesma, este teria de (se quisesse abrir um negócio) recorrer a meios mais dispendiosos para obter este nível de conhecimento, reduzindo, igualmente, o tempo de implementação e de insucessos.

afirmar que “o franquiador está apenas adstrito a transmitir o “capital técnico” necessário à prossecução do fim do contrato, pelo que não lhe é exigível que transmita ao franquiado outras informações que extravasem aquele desiderato, ainda que sejam cruciais para o êxito do negócio, como será o caso dos elementos sobre organização contabilística, controlo e reposição de stocks, política de encomendas, recrutamento de pessoal, etc.”⁵³.

Por outras palavras, as obrigações do franquiado não se esgotam “(...) na disponibilização dos conhecimentos técnicos de fabricação ou de promoção e venda de um determinado produto, abarcando todas as incidências próprias da gestão de empresas e, logo, as informações disponíveis sobre a realidade económico-financeira do respetivo mercado e as condições de prossecução e evolução da atividade económica proposta ao franquiado.”⁵⁴ Isto é, no fundo, a ideia a reter é a de que “o franqueador obriga-se a fornecer ao franqueado os meios adequados para a comercialização dos produtos ou dos serviços (ou para a produção dos bens que forem objeto do contrato)”⁵⁵.

5.2. Direitos e obrigações principais do franquiado

O franquiado, enquanto parte do contrato de franquia, tem direito a usar a marca, insígnia ou nome comercial do franquiador, a adquirir conhecimentos, bem como o saber-fazer que lhe possibilitará a manutenção da reputação e imagem de marca do franquiador.⁵⁶

No que tange às obrigações principais do franquiado, este deve, em primeiro lugar, pautar o seu comportamento segundo os ditames da lealdade e boa-fé, visto que, como podemos calcular, a partilha de conhecimento necessário à prossecução do negócio, transmitida pelo franquiador, pode gerar alguns problemas. O mesmo é dizer que o franquiado obriga-se a utilizar e preservar a marca do franquiador, durante toda a execução do contrato, pagando, para tal, uma prestação inicial e uma prestação periódica, que pode ser fixada “(...) no valor de vendas que o franquiador lhe efetuou; uma prestação fixa anual; uma percentagem sobre os lucros líquidos das vendas efetuadas pelo primeiro”.⁵⁷

⁵³ Ac. do TRL 27-01-2015 (MARIA DO ROSÁRIO MORGADO).

⁵⁴ Ac. do TRL 27-09-2007 (CARLOS VALVERDE).

⁵⁵ Cfr. PAULO OLAVO CUNHA, op.cit., pp. 350 e 351.

⁵⁶ Cfr. Ac. do TRL 27-01-2015 (MARIA DO ROSÁRIO MORGADO).

⁵⁷ Cfr. PEREIRA BARROCAS, op.cit. p. 142.

Todavia, ainda que o franquiado tenha de cumprir algumas diretrizes ou respeitar procedimentos pré-definidos, não existe uma relação de subordinação total entre as partes, mas de independência, uma vez que, é a este que cabe a gestão quotidiana do seu negócio, não estando, por esse motivo, o franquiador obrigado a ajudar a superar os insucessos da unidade daquele.

No que toca às obrigações principais, ainda, o franquiado deve suportar o controlo por parte do franquiador fornecendo-lhe todas as informações requeridas. Note-se que as visitas do franquiador podem ocorrer com ou sem conhecimento do franquiado⁵⁸.

6. A franquia de empresa⁵⁹

Fruto do carácter compósito do contrato de franquia, este pode, com facilidade, ser assimilado a diversos tipos contratuais. Nesta linha de pensamento, destacamos a tese de ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA^{60/61}, que, ao arripio da doutrina maioritária, defende que o contrato legal mais próximo do contrato de franquia é o contrato de locação (de coisa incorpórea)⁶².

Na ótica do Autor, a franquia e a empresa mercantil apresentam um núcleo de funcionamento comum, visto que, ambos configuram “um sistema composto por um complexo ou conjunto de elementos ou meios, funcionalmente pré-ordenados ao exercício de uma atividade (juridicamente) mercantil. De igual modo, comungam dos elementos mínimos que compõem tal sistema a saber: objetos da propriedade intelectual (em sentido amplo) e saber fazer (capaz de aviamento). Sendo que, juridicamente, gozam

⁵⁸ Acerca das visitas periódicas vd. PAULO LOPES PORTO E SANTIAGO BARBADILLO DE MARIA, op.cit., pp. 44-49.

⁵⁹ Esta temática revelou-se de extrema relevância para o tema da nossa dissertação, em virtude da solução que esta aproximação ao contrato de locação concede às partes, em caso de insolvência, de recorrer ao art. 108º e 109º do CIRE. Retomaremos a esta matéria a seu tempo.

⁶⁰ O Autor acrescenta que se trata de uma “reflexão problematizante da “dogmática dos juristas” da empresa face à “rebelião do caso concreto” no franchising” – “Da Franquia de Empresa...”, cit., p. 1 e 2.

⁶¹ Para a defesa de uma posição muito aproximada, vd., a título de exemplo, no direito alemão, a HANS FORKEL, *Der Franchisevertrag als Lizenz am Immaterialgut Unternehmen*, ZHR 153,1989.

⁶² Cfr. ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, “Cessação de acordos de distribuição no direito português: redesenha de jurisprudência recente sobre os prazos de denúncia e indemnização de clientela”, in *Revista Jurídica Portuguesa*, nº18, 2015, p. 19.

de semelhante estatuto: ambos são tratados pelo legislador como unidade económica ou objeto unitário de negócios, parecendo revestir a natureza de coisa incorpórea (complexa)”⁶³.

Nesta senda, em primeiro lugar, importa esclarecer que o Autor partiu da noção de franquia que é concedida pelo legislador comunitário no art. 3º, nº3, al. a) do Reg.-Franquia, como “um conjunto de direitos de propriedade industrial ou intelectual relativos a marcas, designações comerciais, insígnias comerciais, modelos de utilidade, desenhos, direitos de autor, saber-fazer ou patentes, a explorar para a revenda de produtos ou para a prestação de serviços a utilizadores finais”.

Em segundo lugar, de acordo com a interpretação de ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, a empresa do franquizador é um “bem (...) suscetível de aproveitamento paralelo e simultâneo por diversas pessoas”⁶⁴. Aqui, cumpre referir que o Autor refere-se à empresa em sentido objetivo, definindo-a, nas palavras de COUTINHO DE ABREU, como uma “organização (...) que radica um complexo de elementos ou meios, através dos quais ela se exprime e torna reconhecível”⁶⁵. Como tal, a empresa, assim entendida, integra um conjunto de elementos como sinais distintivos, bem como outros objetos de propriedade industrial e intelectual *stricto sensu* e o saber-fazer inerente ao negócio – bens que integram os valores ostensivos no qual se traduz o valor da organização (e de exploração, quando posta em funcionamento). Daqui, retiramos, ainda, que a empresa, assim qualificada, insere-se no estatuto de coisa, revestindo a natureza de coisa incorpórea (complexa)⁶⁶.

Do exposto pelo Autor, retiramos a ideia de que esta tese não radica o conceito, os direitos e deveres que integram o contrato de franquia. Em contrapartida, em resultado da “enorme gama de conteúdos contratuais que resultam da referida multiplicidade pluriforme das suas configurações negociais”⁶⁷ e, partindo do pressuposto que a essencialidade deste tipo de contrato se centra na licença de exploração da empresa que é concedida pelo

⁶³ ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, “Da Franquia de Empresa...”, cit., p. 12.

⁶⁴ COUTINHO DE ABREU, *Da empresarialidade (As empresas no direito)*, Almedina, Coimbra, 1996, p. 68.

⁶⁵ Idem Ibidem, p. 64.

⁶⁶ Neste sentido, vd. também JOSÉ ALBERTO VIEIRA, *Direito das Coisas*, 3ª edição, 2020, p. 136.

⁶⁷ ENGRÁCIA ANTUNES, op.cit., p.452.

franquiador ao franquiado, o Autor considera que o contrato em estudo apresenta mais semelhanças à locação de bens incorpóreos, dado que, no fundo, o contrato de franquia se centra na oportunidade que é concedida pelo franquiador ao franquiado, através da licença, de utilizar os seus direitos relativos a bens incorpóreos – nomeadamente os sinais distintivos e saber-fazer – no seu estabelecimento, que é visto como uma “encarnação”⁶⁸ da empresa do franquiador⁶⁹.

Não obstante, com isto, não podemos confundir a independência jurídica que goza o franquiado e a falta de autonomia que impossibilita o seu estabelecimento de assumir uma identidade própria. A verdade é que a relação entre a empresa do franquiador e o estabelecimento do franquiado se manifesta em termos semelhantes à empresa principal e as suas sucursais⁷⁰, mas este é um comerciante independente, que atua em seu nome, conta e risco. Assim sendo, este afirmar que este contrato, que tem por objeto mediato a empresa mercantil e por objeto imediato a sua exploração, o franquiado tem independência jurídica, conquanto que não autónoma, ficando funcionalmente, sujeito ao direito de vigilância e controlo do franquiador, que lhe transmite ordens, instruções e diretrizes.

Porém, julgamos que é pertinente referir que este contrato também se distingue do contrato de franquia. Sendo que, neste estudo, a mais importante diferença centra-se no facto de o franquiado, ao invés do locatário que apenas é titular de direito pessoal de gozo, dispõe, também, de poderes de disposição, designadamente o de autoliquidação e o de transmitir a terceiros ou onerar o direito franquiado após prévia autorização do franquiado⁷¹.

⁶⁸ ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, “Da Franquia de Empresa...”, cit., p.17.

⁶⁹ No fundo, esta ideia já tinha sido defendida anteriormente, quando referimos que o estabelecimento do franquiador surge aos “*olhos do público com a imagem empresarial do franquiador*” – Cfr. PINTO MONTEIRO, op.cit.,p.122 e ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, “Da Franquia de Empresa...”,cit., p.18, podendo, com uma grande facilidade, ser confundida com esta.

⁷⁰Neste sentido, vd. PINTO MONTEIRO, op.cit., p. 123, que considera que aqui temos muitas parecenças com a relação empresa mãe-filha, mas sem os custos e os riscos inerentes à instalação e eventual manutenção da empresa, como os custos inerentes ao pagamento de rendas ou a aquisição de imóveis, os valor dispensados para trabalhadores e segurança social, seguros, água, energia, etc.

⁷¹ Cfr. ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, “Da franquia de empresa...”, cit., p. 15, nota 64.

CAPÍTULO II: A INSOLVÊNCIA NO CONTRATO DE FRANQUIA

Ao abordar o contrato de franquia, conseguimos, com facilidade extrair uma panóplia considerável de vantagens em funcionar em rede. Porém, estas nem sempre têm sido suficientes para sobreviver ao clima de instabilidade financeira que vivemos nos dias de hoje, que se tem traduzido num cenário de impossibilidade de cumprimento generalizado das obrigações de vários empresários, dando assim, início a vários processos de insolvência.

Relembramos que a finalidade do processo de insolvência é a satisfação dos interesses dos credores, tal como estabelece o art.1º, nº1 do CIRE. Neste sentido, esclarece MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO “o processo de insolvência é um processo universal e concursal destinado a obter a liquidação, respetivamente, de todo o património do devedor insolvente, por todos os seus credores”⁷².

1. Os efeitos da declaração de insolvência sobre os negócios em curso à luz do CIRE

Com a entrada em vigor do CIRE, o regime insolvencial português sofreu diversas alterações, tendo, o próprio legislador, no preâmbulo da lei, reconhecido que o capítulo dos efeitos da declaração de insolvência sobre os negócios em curso foi aquele que mais se distanciou do regime homólogo que constava no CPEREF, que até então se encontrava vigente, já que, este não continha um princípio geral, motivo que gerava muitas críticas e obrigava “a uma análise dos casos singulares, procurando o que será compatível com eles”⁷³.

Entretanto, a partir da vigência do CIRE, o legislador implementou, no capítulo dos efeitos sobre os negócios em curso, um princípio geral no art. 102º, que deve ser lido em conjunto com o enunciado do art. 103º. Em acréscimo, nos artigos subsequentes, isto é,

⁷² Cfr. MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO, *Manual de Direito da Insolvência*, 8ª edição, Almedina, Coimbra, 2022, p.19.

⁷³ Segundo OLIVEIRA ASCENSÃO, “Os efeitos da falência sobre a pessoa e negócios do falido”, *ROA*, III, 1995, p.659, que a propósito acrescentou, ainda, que “(...) princípio reitor deverá estar imerso nos tipos previstos. Uma vez apurado, poderá ser aplicado aos casos não contemplados”

do art. 104º ao art. 118º encontramos uma regulação casuística de (apenas) alguns tipos contratuais. Por fim, no art. 119º, fixa-se a natureza imperativa dos normativos.

Não obstante, subsiste a inexistência de uma norma jurídica que tutele os efeitos da declaração de insolvência no contrato de franquia. É, portanto, imperioso procurar, no nosso direito interno, a solução mais adequada para responder ao destino destes negócios quando ainda não tenham sido cumpridos e quais os respetivos efeitos que a mesma acarreta na esfera jurídica do insolvente e do contraente *in bonis*.

Ora, as vozes da doutrina não têm prosseguido um entendimento unânime na determinação do regime aplicável, apresentando três soluções possíveis: a regra geral que regula os efeitos da insolvência sobre os contratos em curso (art. 102º do CIRE), a previsão de uma cláusula *ipso facto* (art. 119º do CIRE) ou a aplicação analógica de normas específicas que regem contratos típicos que se aproximem do contrato de franquia.

1.1. O princípio geral consagrado no art. 102º CIRE e a improbabilidade da sua aplicação ao contrato de franquia

O legislador, no art. 102º do CIRE, consagra um princípio geral que visa regular os efeitos da declaração de insolvência sobre os negócios ainda não cumpridos, isto é, mais precisamente, sobre “qualquer contrato bilateral em que, à data da declaração de insolvência, não haja ainda total cumprimento nem pelo insolvente nem pela outra parte”⁷⁴.

A aplicação do art. 102º depende do cumprimento de três requisitos, sendo estes: 1) a inexistência de regulação especial para o contrato em questão nos artigos seguintes⁷⁵; 2) contrato bilateral sinalagmático; 3) que à data da declaração de insolvência, ainda não

⁷⁴ Vd. Art. 102º, nº1, do CIRE.

⁷⁵ CARVALHO FERNANDES/ JOÃO LABAREDA, *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresa anotado*, 3ª edição, p. 461, começam por ressaltar que, em caso de contradição, o estatuído nos arts. seguintes prevalece sobre o previsto no art. 102º.

haja cumprimento integral por ambas as partes⁷⁶. Dito de outra forma, CATARINA SERRA alude a que “a aplicabilidade da norma (e do regime subsequente) depende, então, da verificação de um requisito positivo e de um requisito negativo. O requisito positivo é a existência de um contrato bilateral celebrado entre o insolvente e um terceiro. O requisito negativo é o de, à data da declaração de insolvência, não ter ainda havido cumprimento total por parte de nenhum dos contraentes”⁷⁷.

Para além disto, da letra e da finalidade da norma decorre a sua aplicabilidade apenas a contratos bilaterais sinalagmáticos^{78/79} e, portanto, estão “assim excluídos os negócios unilaterais, os contratos unilaterais, os contratos bilaterais imperfeitos, assim como aqueles contratos bilaterais sinalagmáticos em que uma das partes já tenha cumprido na íntegra”⁸⁰.

Note-se, ainda, que, na ótica de MENEZES LEITÃO⁸¹, não se encontram reunidas as condições para que o art. 102º seja aplicado à maioria dos contratos bilaterais, dado que, “é rara a situação em que nenhuma das partes executou o contrato no momento da insolvência”. No entanto, em nosso entender, parece razoável sustentar que este não é o caso do contrato de franquia, dado que, é elevada a probabilidade de à data da declaração de insolvência, as partes ainda não terem cumprido integralmente o contrato,

⁷⁶ CATARINA DE VASCONCELOS, “Os efeitos da declaração de insolvência sobre os negócios ainda não cumpridos”, *Seminário sobre Insolvência*, Centro de Estudos Judiciários, 2023, dita que o que daqui se retira é exatamente a ideia de que deverá estar “(...) em aberto uma prestação/cumprimento a efetuar por ambas as partes. Em princípio, tratar-se-á das prestações principais do contrato; porém, poderá suceder tratar-se de um incumprimento de prestação acessória da prestação principal, desde que pela sua importância esteja incluída no sinalagma”.

⁷⁷ Cfr. CATARINA SERRA, *Lições de Direito da Insolvência*, Almedina, Coimbra, 2019, p. 225.

⁷⁸ Cfr. MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO, *Os Efeitos Substantivos Da Falência*, Universidade Católica Editora, Porto, 2000, p. 215. Neste mesmo sentido, vd. MENEZES LEITÃO, *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas anotado*, 11ª edição, Almedina, Coimbra, 2021, p. 174 e SOVERAL MARTINS, *Um Curso de Direito da Insolvência*, 4ª edição, Almedina, Coimbra, 2022, p. 246. Discorda desta tese OLIVEIRA ASCENSÃO, “Insolvência: Efeitos sobre os negócios em curso”, in *Direito e Justiça*, vol. XIX, tomo 2, 2005, p. 240, defendendo a aplicação analógica do art. também aos contratos unilaterais.

⁷⁹ Se necessário, sobre os contratos bilaterais, vd. ALMEIDA COSTA, *Direito das Obrigações*, 12ª Edição, Almedina, Coimbra, 2020, p. 360 e ss.

⁸⁰ Cfr. PESTANA DE VASCONCELOS – “O Regime dos Contratos em Curso na Insolvência: panorâmica geral”, in *Colóquios STJ – Comércio, Sociedades e Insolvências (2ª edição)*, Julho 2022.

⁸¹ MENEZES LEITÃO, *Código da Insolvência...*, cit., p. 174. Caso a contraparte já tenha cumprido na totalidade a sua obrigação, MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO, *Manual...*, p. 176, acredita que a mesma deve “reclamar o seu crédito face ao insolvente no processo de insolvência, ficando o devedor impedido de satisfazer esse crédito”.

principalmente se estivermos perante uma franquia de produção ou de serviços⁸².

Aos contratos que sejam acolhidos no seio deste princípio-geral, estabelece-se que, uma vez declarada a insolvência, “(...) o cumprimento dos negócios em curso suspende-se até que o administrador da insolvência declare optar⁸³ pela execução ou pela recusa de cumprimento”⁸⁴. Por esta razão, no nº2 do artigo, fixa-se a possibilidade de a outra parte estabelecer um prazo, que considere razoável, para que o administrador da insolvência (doravante AI) se pronuncie em relação à execução ou não execução do contrato. Caso este não se manifeste dentro do prazo estabelecido, por força do valor declarativo do silêncio consagrado no art. 102º do CIRE, tem-se como recusado o cumprimento do contrato (em linha com o art. 218º do CC). Por conseguinte, daqui podemos retirar que “a aparência dada pelo art. 102º do CIRE é a de que acolhe um princípio da conservação do contrato, ou da continuidade das relações contratuais; - a realidade é (...) a de que acolhe um princípio de não conservação (de extinção) do contrato, ou de descontinuidade das relações contratuais ou, pelo menos, uma combinação dos dois princípios.”⁸⁵

Desde logo, no que tange ao contrato de franquia, cumpre-nos reiterar a ideia de que a proposta de suspensão do contrato quando confrontado com a declaração de insolvência não parece o caminho mais correto a percorrer⁸⁶, arriscamos, na verdade, a afirmar que, na generalidade dos casos, a solução mais vantajosa é a sua manutenção, até porque é a situação que (em princípio) mais beneficia o interesse da massa e dos credores.

⁸² Cfr. TELMO DIAS, “Da situação do Franquiado na Insolvência do franquiador”, Dissertação de Mestrado, Universidade Católica Portuguesa – Centro Regional do Porto, 2012, disponível em <https://ciencia.ucp.pt/pt/studentTheses/da-situacao-do-franquiado-na-insolvencia-do-franquiador>, (20/01/2024).

⁸³ O direito de opção do AI enquadra-se, perfeitamente, no conjunto das suas funções típica. No entanto, este direito apesar de ser potestativo, não é de livre exercício, devendo, portanto, o AI agir em consonância com aquilo que se afigurar mais vantajoso para a massa insolvente e para os credores. Por isso, o nº4 do art., estabelece que caso haja lugar à aceitação por parte do AI, mas esta se revele prejudicial ao cumprimento das obrigações contratuais da massa insolvente, a execução é considerada abusiva.

⁸⁴ CATARINA SERRA, op.cit., p. 225.

⁸⁵ NUNO OLIVEIRA, “Efeitos da declaração de insolvência sobre os negócios em curso: em busca dos princípios perdidos?”, *I Congresso do Direito da Insolvência*, 2014, p. 149.

⁸⁶ Neste ponto de vista vd. OLIVEIRA ASCENSÃO, “Insolvência...”, cit., p. 238 “(...) a suspensão não é por si solução”.

Tem sido entendimento da doutrina que a solução consagrada no art. 102.º não se aplica a contratos duradouros. Neste sentido, OLIVEIRA ASCENSÃO⁸⁷ restringe a aplicação do art. 102.º aos contratos de execução instantânea, considera que norma parece apenas abrigar contratos que se caracterizam pelo cumprimento instantâneo⁸⁸, portanto, em função do seu carácter duradouro, o contrato de franquia não encontra aplicação no 102.º. Porém, talvez seja mesmo melhor assim, já que “nos contratos que envolvam prestações duradouras (...) a suspensão de execução do contrato com a declaração de insolvência, ordenada cegamente no art. 102.º, n.º1, do CIRE, ou é, nuns casos, pura e simplesmente inviável ou é, em muitos outros, inconveniente”⁸⁹, o que nos parece ser a situação da franquia, onde a suspensão coloca em causa a viabilidade do estabelecimento, principalmente o do franquiado, que fica impossibilitado de usar o saber-fazer, os sinais distintivos e ter acesso à rede.

Pelas razões anteriormente apontadas e, apesar de num primeiro momento, termos ficado com a ideia de que o contrato de franquia preenchia a letra da norma do art. 102.º, dado que cumpria os três requisitos necessários, a verdade é que, a disciplina legal consagrada no artigo é incompatível com a natureza do contrato em questão.

1.2. As Cláusulas *Ipsa Facto* e o art. 119.º CIRE

A (in)admissibilidade de inserção de uma cláusula *ipso facto*⁹⁰ é discutida em diversos ordenamentos jurídicos⁹¹, nomeadamente, por ser uma forma de tutela antecipatória, que evita “(...) a situação de incerteza quanto ao destino do contrato em caso de abertura de um processo de insolvência e eliminam a exposição ao processo de insolvência em si”⁹².

⁸⁷ OLIVEIRA ASCENSÃO, “Insolvência...”, cit.. p. 238.

⁸⁸ ANA PRATA/JORGE MORAIS CARVALHO/ RUI SIMÕES, *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas Anotado*, Almedina, Coimbra, 2013, p. 291.

⁸⁹ MARIA DE LURDES PEREIRA, “O sinalagma na insolvência”, in *V Congresso do Direito da Insolvência*, Almedina, Coimbra, 2019, p. 31.

⁹⁰ As cláusulas *ipso facto* são, nas palavras de ANA PERESTRELO DE OLIVEIRA, O novo regime da insolvência e as cláusulas de cessação do contrato com fundamento em insolvência (cláusulas *ipso facto*)”, in *Revista de Direito Comercial*, 2022-06-28, p. 1250, “cláusulas que permitem a uma das partes fazer cessar o contrato (cláusula resolutiva) ou que determinam a sua resolução automática (condição resolutiva) na hipótese de a contraparte se tornar insolvente ou de ser aberto processo de insolvência).

⁹¹ Curiosamente, na maioria dos ordenamentos jurídicos estas cláusulas são proibida por serem contrárias aos princípios do direito da insolvência.

⁹² Idem Ibidem, op.cit., p. 1253.

Em Portugal, encontra-se plasmada no art. 119º do CIRE, de forma inovadora e clarificadora⁹³ (em relação ao antigo regime), a norma que regula as cláusulas *ipso facto*, tendo, atualmente, a seguinte redação: “1 - É nula qualquer convenção das partes que exclua ou limite a aplicação das normas anteriores do presente capítulo; 2 - É, em particular, nula a cláusula que atribua à declaração de insolvência de uma das partes o valor de uma condição resolutiva do negócio ou confira, nesse caso, à parte contrária um direito de indemnização, de resolução ou de denúncia em termos diversos dos previstos no presente capítulo; 3 - É lícito às partes atribuírem a quaisquer situações anteriores à declaração de insolvência os efeitos previstos no número anterior.”

Apesar das alterações introduzidas em 2022, o nº1 do art. 119º continua com a mesma redação que compunha o antigo regime. Este preceito estabelece a nulidade de qualquer convenção das partes que exclua ou limite as normas que constam nos arts. 102º a 118 do CIRE, não restando assim margem para dúvidas de que, no nosso ordenamento jurídico, a matéria dos efeitos da insolvência sobre os negócios em curso, é de natureza injuntiva.

A lei 9/2022 alterou a redação do nº2, assim solucionando um problema apontado à antiga redação, que apenas estabelecia a proibição de cláusulas resolutivas ou de denúncia relativas à situação de insolvência. Porém, a simples referência “à situação de insolvência” era motivo para discussão na doutrina portuguesa que se questionavam se “a situação de insolvência” a que se refere o art. 119º, nº2, é apenas a que já foi reconhecida e objeto de declaração judicial⁹⁴ ou se abrange igualmente a insolvência não declarada⁹⁵. Desta forma, esta nova redação terminou com a incerteza que a expressão “situação de insolvência” transmitia anteriormente, ao esclarecer que apenas “(...) é nula a cláusula que atribua à declaração judicial da insolvência o valor de uma condição resolutiva do negócio ou confira, nesse caso, à parte contrária um direito de

⁹³ Sobre as dúvidas em relação ao caráter imperativo (ou não) das normas que regulavam os efeitos da insolvência nos negócios ainda não cumpridos. Vd. NUNO FERREIRA LOUSA/ CARLOTA FREIRE, “Nótula sobre cláusulas *ipso facto* na insolvência e na recuperação de empresas”, in *Revista de Direito da Insolvência*, nº7, 2023, pp. 227-233. Esta questão já se discutia à luz do CPEREF – MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO, *Os Efeitos...*, cit., pp. 398 e ss.

⁹⁴ MENEZES LEITÃO, “A (in)admissibilidade da insolvência como fundamento de resolução dos contratos, in CATARINA SERRA (Coord.), *III Congressos de Direito da Insolvência*, Coimbra, Almedina, 2015, p. 99, já no regime anterior, defendia esta tese. No mesmo sentido, vd. FERNANDO FERREIRA PINTO, op.cit., p. 336 e 337. Em sentido contrário, ANA PRATA/JORGE MORAIS CARVALHO/ RUI SIMÕES, op.cit., p. 353.

⁹⁵ Cfr. CATARINA SERRA, op.cit., p. 242.

indenização, de resolução ou de denúncia em termos diversos dos previstos nos artigos 102º a 118º do CIRE”⁹⁶.

Ficou, então, esclarecido que “não podem existir cláusulas ou condições resolutivas ligadas à declaração de insolvência”⁹⁷, situação que, no antigo regime, levantava diversas questões. Não obstante, ainda assim, com base no nº3 do art. 119º, é lícito que as partes, por convenção, estabeleçam que qualquer situação anterior à declaração de insolvência⁹⁸ possa configurar justa causa de resolução ou denúncia do contrato.

Neste sentido, uma reflexão de PESTANA DE VASCONCELOS⁹⁹ estabelece que os “(...) contratos duradouros, em especial aqueles que envolvam este tipo de confiança e colaboração entre as partes que os contraentes estipulem cláusulas resolutivas expressas, isto é, prevejam negocialmente determinados factos jurídicos cujo preenchimento levará a que um dos contraentes adquira, sem mais, o direito de resolver o contrato”, o que, na nossa ótica, se enquadra, na perfeição, à natureza jurídica do contrato de franquia, o que nos leva a acreditar que é muito frequente que as partes recorram a estas cláusulas para acautelar que alguma situações que possam decorrer antes de ser proferida a declaração de insolvência do franquizador ou do franquista possam configurar uma justa causa de resolução ou denúncia do contrato de franquia.

Porém, se as partes não clausularem, antecipadamente, neste sentido, não podem recorrer a este mecanismo, tornando-se inevitável procurar um regime que analogicamente possa colmatar esta lacuna.

2. Aplicação analógica

Perante a impossibilidade de aplicação do art. 102º, em razão da interpretação restrita que é feita pela doutrina ao seu âmbito de aplicação, e na falta de estipulação contratual de

⁹⁶ Idem Ibidem.

⁹⁷ ANA PERESTRELO DE OLIVEIRA, op.cit. , p 12 82.

⁹⁸ MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO, *Manual...*, cit., p 258, esclarece que as situações anteriores à declaração de insolvência são “a situação de insolvência atual de facto, situação de insolvência iminente de facto, situação económica difícil, risco de insolvência, entre outras”.

⁹⁹Cfr. PESTANA DE VASCONCELOS, *Contrato de Franquia...*,cit., p. 121.

cláusula que confira à declaração de insolvência justa causa de resolução ou de denúncia, levanta-se a necessidade de recorrer à analogia para regular os efeitos que são espoletados na esfera jurídica dos contraentes, no contrato de franquia, face à insolvência de uma das partes.

2.1. Contrato de agência

A doutrina e jurisprudência¹⁰⁰ têm vindo a admitir que o contrato de agência, enquanto figura “paradigmática” ou “matriz”¹⁰¹ dos contratos de distribuição comercial, está vocacionado e direcionado para servir de regime jurídico modelo¹⁰² a ser analogicamente aplicado, sempre que possível, aos demais contratos de distribuição comercial atípicos. Todavia, julgamos ser importante ressaltar, usando para tal as palavras de RUI PINTO DUARTE, – apesar de não se referir *tal quale* ao contrato de franquia – que “(...) não parece, pois que as regras ditadas pelo legislador português para a agência possam ser aplicadas automaticamente, ou com ligeireza”¹⁰³ aos restantes contratos atípicos.

As vozes da nossa doutrina têm seguido o entendimento de que o contrato de agência, por força do art. 24º da LCA, pode fazer-se cessar por acordo das partes, caducidade, denúncia ou resolução¹⁰⁴. Deste modo, estende-se as diversas formas de cessação ao contrato *in casu*, que, na verdade, correspondem às típicas formas cessação de qualquer relação contratual e, portanto, poderiam aplicar-se diretamente.

Não obstante, sucede que, atualmente, uma vez declarada a insolvência, a lei da agência é omissa quanto aos efeitos sobre o contrato, surgindo, portanto, a necessidade de, dentro do capítulo dos efeitos dos negócios em curso do CIRE, procurar uma das normas contempladas para determinar a sua disciplina. Daqui decorre, desde já, a necessidade de

¹⁰⁰ Vd., neste sentido, entre muitos outros, PINTO MONTEIRO, *Contrato de Agência – Anotação ao Decreto-Lei no 178/86, de 3 de Julho*, 10ª edição, Coimbra, Livraria Almedina, 2023, pp. 129 e ss., ISABEL ALEXANDRE, op.cit., p. 366, MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO, op.cit., pp. 239 e ss., MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO, *Os Efeitos...*, cit., p. 332, MENEZES CORDEIRO, op.cit., pp. 82 e 83; Na jurisprudência pode ver-se Ac. STJ de 24-04-2003 (Lopes Pinto) e Ac. STJ de 09-01-2007 (Sebastião Póvoas).

¹⁰¹ Cfr. ENGRÁCIA ANTUNES, op.cit., p. 440.

¹⁰² Cfr. ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, “Cessação dos acordos...”, cit., p.4, refere-se ao regime jurídico do contrato de agência como “regime- modelo”.

¹⁰³ RUI PINTO DUARTE, *Tipicidade e Atipicidade dos Contratos*, Almedina, Coimbra, 2000, p. 195.

¹⁰⁴Vd. mais pormenorizadamente BAPTISTA MACHADO, “Denúncia-modificação” de um contrato de agência”, *RLJ* ano 120º, p. 185.

compreender o regime insolvencial previsto para o contrato de agência e averiguar a efetiva probabilidade de se poder recorrer a este para regular os efeitos sobre o contrato de franquia, esclarecendo, desde logo, que as normas imperativas do capítulo dos efeitos sobre os negócios em curso do CIRE, apesar do seu carácter injuntivo, são passíveis de aplicação analógica.

O regime jurídico anterior ao CIRE, mais precisamente o art. 168º do CPEREF, regulava os efeitos da insolvência no contrato de agência em curso, no qual constava que a declaração de falência de qualquer um dos contraentes extinguiu o contrato. Entretanto, com a entrada em vigência do CIRE, esta norma foi revogada. Esta situação tem vindo a ser criticada pela nossa doutrina, que lamenta esta falta de previsão por dois motivos: “em primeiro lugar, pela necessidade de clareza das soluções legais, tendo em conta a importância económica e o significado prático que tais contratos apresentam para as empresas envolvidas e para a economia em geral; em segundo lugar, pela circunstância de o artigo 119º do CIRE estatuir a injuntividade do regime dos efeitos da declaração de falência sobre os negócios pendentes”¹⁰⁵.

Conforme pudemos adiantar, o art. 168º do CPEREF determinava a caducidade do contrato de agência com a declaração de falência de qualquer um dos contraentes. No entanto, ainda nos dias de hoje, a caducidade encontra-se regulada no art. 26º da LCA, segundo o qual pode haver lugar à extinção do contrato, sem a necessidade de manifestação da vontade das partes mediante o decurso do prazo estipulado (al.a)); verificando-se a condição a que as partes o subordinaram (al.b)); ou por morte do agente ou extinção da pessoa coletiva (al.c)). Todavia, cumpre ressaltar que este artigo apenas se aplica “(...) exclusivamente ao agente (nada estatuindo acerca do facto relativo ao principal)”¹⁰⁶.

Independente do referido *supra*, não cremos que as causas de caducidade devam ser comparadas com os efeitos que possam surgir da declaração de insolvência. Não obstante, subsistem algumas dúvidas quanto à possibilidade de a extinção da pessoa coletiva ser equiparada à sua insolvência. Julgamos que a resposta é negativa, ou seja, que a extinção

¹⁰⁵ Cfr. FERREIRA PINTO, op.cit., p. 332.

¹⁰⁶ MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO, *Os Efeitos...*, cit., p. 335.

da pessoa coletiva (al.c), do art. 26º) não pode ser equiparável à insolvência desta^{107/108}, até porque não é coerente afirmar que haja lugar à dissolução e liquidação, quando existe a possibilidade de ser apresentado um plano de insolvência que vise a recuperação da empresa e promova a continuidade da relação contratual.

Para além disso, o contrato de agência pode ser resolvido pelas razões elencadas no art. 30º da LCA, e, conseqüentemente, também o contrato de franquia, por analogia¹⁰⁹. Assim, atendendo à letra da lei, perante a declaração de insolvência, o contrato pode ser resolvido em duas hipóteses: caso o insolvente fique impossibilitado de cumprir as suas obrigações de forma grave e reiterada (al.a)) ou se ocorrerem circunstâncias que tornem a execução do contrato impossível ou gravemente prejudiciais ao fim contratual (al.b)). Assim, aplicando esta realidade ao contrato de franquia, parece-nos que, desde que estejamos perante “(...) circunstâncias não imputáveis a qualquer das partes, que impossibilitem ou comprometam gravemente a realização do escopo visado”¹¹⁰, se encontram justificadas, essencialmente, em função da intensa colaboração entre as partes, que mediante a verificação destas causas, as partes possam resolver o contrato com a justificação de que houve uma quebra de confiança¹¹¹ e, como tal, a perda das condições cruciais à manutenção do contrato.

Não obstante, é importante notar que a grande maioria dos Autores, entre eles PINTO MONTEIRO¹¹² e MENEZES LEITÃO¹¹³, têm seguido outro caminho. Neste sentido, a posição que tem vindo a ser adotada pela doutrina maioritária é a de que, por via da aplicação analógica do disposto para os contratos de mandato e gestão no art. 110º, nº4 do CIRE, a declaração de insolvência do principal determina a caducidade do contrato. Ao passo que, a insolvência do agente, em virtude da aplicação das normas dos contratos de prestação

¹⁰⁷ Cfr. CARVALHO FERNANDES/ JOÃO LABAREDA, Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência Anotado, 3ª ed., Quid Juris, Lisboa, 1999, p. 434.

¹⁰⁸ Vd. FERREIRA PINTO, op.cit. pp. 328-331

¹⁰⁹ No mesmo sentido, vd. PINTO MONTEIRO, *Direito Comercial...*, cit., pp. 131 e CARLOS LACERDA BARATA, *Anotações ao Novo Regime do Contrato de Agência*, Lisboa, Lex, 1994, p. 89.

¹¹⁰ PINTO MONTEIRO, *Contrato de Agência...*, cit., p. 147.

¹¹¹ Vd. CARNEIRO DA FRADA, *Teoria da Confiança e Responsabilidade Civil*, Reimpressão, Almedina, Coimbra, 2016, p. 556.

¹¹² PINTO MONTEIRO, *Contrato de Agência...*, cit., p. 131.

¹¹³ MENEZES LEITÃO, *A indemnização de clientela no contrato de agência*, Almedina, Coimbra, 2006, p. 35 e ss.

de serviços presente nos arts. 111º e 114º, nº2 do CIRE, atribui ao principal ou ao AI a possibilidade de procederem à denúncia do contrato.

Contudo, apesar das similitudes entre o contrato de agência e o contrato de franquia, não nos parece que a solução encontrada para a insolvência do principal e do agente possa ser aplicada à franquia. Isto porque, a razão para a extinção *ope legis* na declaração de insolvência do principal encontra-se no caráter *intuitu personae* do contrato, solução que, à partida, olhando apenas para o elemento pessoal *intuitu personae* bilateral do contato de franquia¹¹⁴, poderíamos levar-nos a recorrer às regras da caducidade – aliás, há quem defenda¹¹⁵ que, através de uma análise casuística do elemento pessoal do contrato de franquia, se poderia concluir que, na franquia de distribuição, onde o caráter *intuitu personae* é fortemente vincado, justifica-se a aplicação analógica do regime insolvencial previsto para o mandato, no art. 110º do CIRE. Contudo, no nosso entender, esta situação, para além de afastada da realidade insolvencial atual, que visa a satisfação integral e igualitária dos credores, revelar-se-ia, também, muito prejudicial para o franquiado.

Posto isto, julgamos que o melhor método para acautelar os efeitos da insolvência no contrato de franquia, passa por aquele que garante a manutenção, sempre que se demonstre possível, da relação contratual. Como tal, FERNANDO FERREIRA PINTO¹¹⁶, sugere a aplicação do art. 111º, nº1 do CIRE, no caso de a insolvência recair sobre o franquiador. Já no que respeita à insolvência do franquiado, o autor remete-nos para o art. 114º, nº2, também do CIRE. Assim, parece-nos que, deixar em aberto a possibilidade de as partes manterem ou não a relação de franquia, recorrendo, para tal, ao mecanismo da denúncia, é a solução que melhor satisfaz as partes contratantes e a massa insolvente.

Na linha deste pensamento, OLIVEIRA ASCENSÃO ensina que “o princípio geral é o da possibilidade de denúncia nos contratos por tempo indeterminado, desde que feito com antecedência razoável”¹¹⁷. No contato de agência, o prazo de pré-aviso a cumprir para resolver o contrato tem como lógica subjacente a de que quanto maior for a relação

¹¹⁴Vd. ROBERT W. EMERSON, “Franchise Contracts and Territoriality: A French Comparison”, *Entrepreneurial Business Law Journal*, 3ºVol., 2009, p. 30.

¹¹⁵ TELMO DIAS, op.cit., p. 26 e ss.

¹¹⁶ FERREIRA PINTO, op.cit., pp. 334 e 335.

¹¹⁷ OLIVEIRA ASCENSÃO, “Insolvência...”, cit., p. 251.

contratual, maior a expectativa de estabilidade e continuidade da mesma, e portanto, maior o prazo a conceder às partes para o efeito. Ironicamente, no contrato de franquia, o pré-aviso deve seguir a lógica inversa e “(...) variar inversamente ao tempo de duração do contrato”¹¹⁸, visto que, em consequência dos investimentos¹¹⁹ que o franquiado faz, no início do contrato, quanto menor for a duração do contrato, menos tempo este tem para reaver os gastos que teve para poder operar no mercado.

Inclusive, há quem entenda que possibilidade de denúncia se deveria encontrar sujeita à verificação de *pressuposto de legitimação do exercício do direito de denúncia*¹²⁰: a duração de um período tempo razoável (um ano). Na eventualidade de não verificação deste decurso de tempo, defendem que as partes deveriam ficar vedadas à possibilidade de denunciar o contrato¹²¹.

Cabe-nos, ainda, no contexto dos contratos de franquia que não tenham cessado durante o processo de insolvência, analisar a alienação da empresa como um todo. Com base no art. 162º do CIRE, a transmissão da empresa pode ocorrer no seio do processo de insolvência e, em consequência disso, colocar o franquiado numa situação desconfortável, considerando que, o mesmo poderia desejar, perante a alteração da posição da pessoa do franquiador, não prosseguir a execução do contrato de franquia. Deste modo, com vista a proteger o franquiado, concede-se a possibilidade este optar pela continuação da relação contratual, ou que, nos termos do art. 424º do CC, manifeste a sua vontade em extinguir a relação de franquia, sendo que, “a exigência desta autorização compreende-se perfeitamente, porque em virtude da cessação do outro contraente fica em relação com um estranho”¹²².

¹¹⁸ Cfr. MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO, op.cit., p.243. No mesmo sentido, PINTO MONTEIRO, *Contrato de Agência...*, cit.,p. 139.

¹¹⁹ Idem Ibidem.

¹²⁰ Cfr. PAULO ALBERTO V. HENRIQUES, *A desvinculação unilateral “ad nutum” nos contratos civis de sociedade e de mandato*, Coimbra Editora, 2001, p. 213.

¹²¹ Neste sentido, vd. PINTO MONTEIRO, *Contrato de Agência...*, cit., p. 138. Diversamente, FERREIRA PINTO, op.cit., p. 358 e ss, que defende que “exigir um prazo mínimo de vinculação como pressuposto da denúncia conduz à subversão da idiosincrasia típica dos contratos de duração indeterminada. Na realidade, a criação deste pressuposto redundaria, em última análise, em convertê-los em negócios de duração determinável” e, como tal “(...) só passaria a ser possível quando se tornasse inexigível a manutenção do vínculo”. Acrescenta ainda, que a sua posição não quer “(...) de modo algum, dizer que uma liberação do vínculo nas circunstâncias apontadas não possa revelar-se, por vezes, contrária à boa fé e corresponder, por isso, a um exercício abusivo do direito de denúncia”.

¹²² Cfr. GALVÃO TELLES, *Manual dos Contratos em Geral*, Coimbra Editora, Coimbra, 2002, p. 455.

Por outro lado, caso se levante a hipótese de haver alienação do estabelecimento do franquiado, como já tivemos oportunidade de ver, excepcionando os casos de auto-liquidação, este encontra-se sujeito à autorização expressa do franquiador, que pode optar pela não autorização da alienação do estabelecimento, em função do uso do direito de que este tem de, com particular cuidado¹²³, poder escolher o franquiado.

2.2. Contrato de locação

Para ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, é aplicável o regime jurídico insolvencial do contrato de locação¹²⁴ (de bens incorpóreos), nos arts. 108º e 109º do CIRE, para regular os efeitos que a insolvência repercute na esfera jurídica do franquiado e do franquiador, respetivamente.

Contrariamente ao princípio geral consagrado no art. 102º, o art. 108º do CIRE estabelece que a declaração de insolvência não suspende o contrato de locação em que o insolvente seja o locatário. Em virtude disso, o contrato mantêm-se e, como tal, o locatário continua a usufruir do gozo da coisa proporcionada pelo locador e a pagar-lhe a respetiva renda ou aluguer¹²⁵.

Do plasmado no art. 108º, resulta, ainda, a distinção entre as situações em que, à data da declaração de insolvência, a coisa locada já tenha sido entregue ao locatário, daquelas que ainda não tenham sido.

Por conseguinte, por um lado, quando a coisa locada já ter sido entregue ao locatário, atribui-se a faculdade ao AI, logo no nº1 do artigo, de denunciar o contrato¹²⁶, desde que

¹²³ Cfr. PESTANA DE VASCONCELOS, *Contrato de Franquia...*, cit., p. 65.

¹²⁴ É importante ressaltar que nem todas as modalidades de contrato de locação são regulados pelos arts. 108º e 109º do CIRE – veja-se, a título de exemplo, a locação-venda e a locação de longa duração, ambas apenas abrangidas pelo art. 104º.

¹²⁵ Constituem créditos sobre a massa, ao abrigo do art. 51º, nº1, al. e) e f) do CIRE.

¹²⁶ MENEZES LEITÃO, *Direito da Insolvência*, 11ª edição, Almedina, Coimbra, 2023, p. 204, salienta que, em bom rigor, aqui não se trata de uma verdadeira denúncia do contrato, mas antes de uma recusa do seu cumprimento.

o faça com um pré-aviso de 60 dias, ressalvando-se os casos em que, em termos legais ou contratuais, seja suficiente um prazo inferior¹²⁷.

Mais ainda, o recurso à denúncia concede à outra parte o direito de exigir o pagamento, como crédito sobre a insolvência, “das retribuições correspondentes ao período intercedente entre a data de produção dos seus efeitos e a do fim do prazo contratual estipulado, ou a data para a qual de outro modo teria sido possível a denúncia pelo insolvente, deduzidas dos custos inerentes à prestação do locador por esse período, bem como dos ganhos obtidos através de uma aplicação alternativa do locado, desde que imputáveis à antecipação do fim do contrato, com atualização de todas as quantias, nos termos do n.º 2 do artigo 91.º, para a data de produção dos efeitos da denúncia”¹²⁸.

Além do mais, do n.º4, do art. 108º, retiramos a interdição do recurso à resolução do contrato de locação fundada, em primeiro lugar, na falta de pagamento de rendas ou alugueres respeitantes ao período anterior à data da declaração da insolvência¹²⁹ e/ou, em segundo lugar, em função da deterioração da situação financeira do locatário¹³⁰.

Para além do exposto anteriormente, conforme já mencionamos, o art. 108º, no seu n.º5, regula os casos em que coisa locada ainda não foi entregue, à data da declaração de insolvência. Perante esta situação, concede-se a possibilidade de o AI ou de o locador

¹²⁷Olhemos para os prazos estipulados no art. 1055º, do CC, segundo os quais a denúncia tem de ser comunicada ao outro contraente com a antecedência mínima seguinte: “a) 120 dias, se o prazo de duração inicial do contrato ou da sua renovação for igual ou superior a seis anos; b) 60 dias, se o prazo de duração inicial do contrato ou da sua renovação for igual ou superior a um ano e inferior a seis anos; c) 30 dias, se o prazo de duração inicial do contrato ou da sua renovação for igual ou superior a três meses e inferior a um ano; d) Um terço do prazo de duração inicial do contrato ou da sua renovação, tratando-se de prazo inferior a três meses”.

¹²⁸ Cfr. Art. 108º, nº3 do CIRE.

¹²⁹ MENEZES LEITÃO, “Os efeitos da insolvência em Portugal e no Brasil”, in *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*, Vol.59, nº2, 2018, p. 21 e Idem, *Direito da Insolvência*, p. 205, mostra o seu descontentamento com a impossibilidade de o locador resolver o contrato com fundamento na falta de pagamento de rendas anteriores à declaração de insolvência do locatário, uma vez que, é uma solução que apenas favorece o devedor. No mesmo sentido, SOVERAL MARTINS op.cit., p. 282, afirma que a inviabilidade deste meio de resolução do contrato cria uma condição muito contestável e desvantajosa para o locador. Em sentido contrário, CARVALHO FERNANDES/ JOÃO LABAREDA, *Código da Insolvência....cit.*, p. 480.

¹³⁰ MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO, *Manual...*, cit., p. 233, retira daqui que “não parece (...) excluída a possibilidade de resolução do contrato, com fundamento na falta de pagamento das rendas referentes ao período posterior à data da declaração de insolvência”.

resolverem o contrato, dentro de um prazo que estes razoavelmente estipulem para o efeito, findo o qual se tem como extinto.

Aplicando o art. 108º à insolvência do franquiado, começamos por, em primeira linha, reafirmar a importância de, principalmente no contrato de franquia, “a insolvência não deve conduzir à rescisão antecipada dos contratos nos termos dos quais as partes ainda têm obrigações a cumprir (contratos executórios), que são necessários à continuação da atividade da empresa. Tal rescisão comprometeria indevidamente o valor da empresa, ou parte da mesma, a vender no processo pré-pack.”¹³¹, visto que, em função da aplicação analógica da norma que consta art. 108º do CIRE à insolvência do franquiado, o contrato de franquia continua, permitindo a continuação da atividade do estabelecimento do franquiado¹³², concedendo-lhe uma maior possibilidade de recuperação. Para além disso, o franquiador está também impedido de fazer cessar o contrato com fundamento na falta de pagamento de rendas (neste caso, royalties) ou com a justificação da deterioração da situação financeira do franquiado.

Em termos semelhantes ao artigo anterior, também o art. 109º, nº1 obsta a que a declaração de insolvência suspenda o contrato de locação, neste caso, quando o insolvente seja o locador. Todavia, em termos dissonantes, com base neste artigo, o direito que assiste às partes de denunciar o contrato apenas ocorre com o decurso do prazo estabelecido contratualmente, ressalvando, ainda, os casos em que esteja sujeito a renovações obrigatórias.

De igual modo, cumpre-nos distinguir os casos em que a coisa já tenha sido entregue dos casos em que a coisa ainda não tenha sido entregue. Assim sendo, por um lado, caso seja a ser declarada a insolvência do locador quando a coisa já tiver sido entregue, o contrato mantém-se, assim como as obrigações inerentes a cada uma das partes contratantes, ou

¹³¹ Cfr. Considerando 28 da Proposta de Diretiva do Parlamento Europeu e do Conselho – que visa harmonizar certos aspetos da insolvência.

¹³² O franquiado, por ser um comerciante juridicamente independente, tem pagamentos a efetuar no final do mês (como o pagamento dos próprios funcionários), pelo que, a resolução do contrato e respetiva expulsão da rede frustraria a possibilidade de este obter alguma receita para responder à sua situação de insolvência.

seja, o locador (representado pelo AI) tem a obrigação de continuar a proporcionar o gozo da coisa e o locatário remeter o pagamento da renda ou aluguer¹³³ ao AI.

Por outro lado, se a coisa locada ainda não tiver sido entregue, à data da declaração de insolvência do locador, conforme o nº2, do art. 109º, aplicar-se-á *mutatis mutandis* o disposto no nº5, do artigo anterior, ou seja, tanto o AI, como o locatário podem, dentro de um prazo razoável fixado pelas partes para esse efeito, resolver o contrato, findo o qual cessa o direito de resolução.

Na hipótese de haver alienação da coisa locada, no âmbito do processo de insolvência, com base no nº3, do art. 109º, a lei tem o intuito de preservar a posição do locatário, garantido que este não fica privado dos direitos que lhe são reconhecidos pela lei civil – em particular a manutenção da posição contratual e o direito de preferência (cfr. art. 1057º e 1091º, nº1, al.a), ambos do CC).

Ao aplicar este regime ao contrato de franquia, entendemos, desde logo, que a insolvência do franquizador não suspende o contrato e que a denúncia do mesmo se encontra sujeita à eventualidade do decurso do prazo estipulado, sem prejuízo dos casos de renovação obrigatória. Em seguida, para contrariar o até agora constatado, por força do nº3 do art. 109º, a alienação da empresa¹³⁴ do franquizador não faz cessar as licenças de propriedade intelectual associadas ao contrato *in casu*, permitindo que os direitos e interesses do franquiado estejam devidamente acautelados. Adicionalmente, parece-nos, também, ser a solução que, até agora, melhor protegeu o franquizador, viabilizando a possibilidade de o mesmo continuar a receber as chamadas *royalties*, o que acabará por se revelar benéfico, inclusive, para o pagamento dos credores.

¹³³ As rendas em si são créditos que integram a massa, o que quer dizer que o AI deve proceder à sua cobrança e, no caso de incumprimento, interpor as devidas ações executivas ou, eventualmente, se se verificar os direitos pressupostos, resolver o contrato.

¹³⁴ Salientou ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, “A insolvência no Contrato de Franchising”, Ciclo de Conferências Insolvência, 2023, disponível em <https://www.youtube.com/watch?v=eMfjtzvGfgc>, que, em muitos casos, a transmissão da empresa implica a transmissão da marca – cfr. art. 256º do CPI – é o caso do contrato de franquia.

CAPÍTULO III - OS DIREITOS DAS PARTES APÓS A CESSAÇÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA¹³⁵

1. Indemnização de clientela

Após o termo do contrato de franquia¹³⁶, discute-se a eventualidade de se recorrer, mediante a aplicação das regras da analogia, ao mecanismo do art. 33º da LCA. A indemnização de clientela aqui prevista é, segundo PINTO MONTEIRO, “uma compensação devida ao agente, após a cessação do contrato – que qual for a forma que se lhe põe termo ou o tempo por que o contrato foi celebrado (por tempo determinado ou indeterminado) e que acresce a qualquer outra indemnização a que haja lugar -, pelos benefícios de que o principal continue a auferir com a clientela angariada ou desenvolvida pelo agente. É como uma “mais valia” que este lhe proporciona, graças à atividade por si desenvolvida, na medida em que, o principal continue a aproveitar-se dos frutos dessa atividade, após o termo do contrato de agência”¹³⁷.

A indemnização de clientela atribuída ao agente encontra-se sujeita à verificação cumulativa dos requisitos presentes nas alíneas a), b) e c), do art. 33º. Deste modo, em primeiro lugar, o agente deve ter angariado um número elevado de clientes ou aumentado o volume de negócios (al.a)); em segundo lugar, deve a outra parte (ou seja, o principal), vir a beneficiar consideravelmente, após a cessação do contrato, dos benefícios provenientes da atividade do agente (al. b)); e, em último e terceiro lugar, requer-se que o agente tenha deixado de receber qualquer retribuição dos contratos por si negociados durante o tempo de exercício da sua atividade (al.c)).

¹³⁵ Em respeito ao limite de caracteres impostos à elaboração desta dissertação, os temas deste capítulo não farão menção às normas do contrato de locação que poderiam ser aplicadas, analogicamente, ao contrato de franquia. Porém, cumpre-nos frisar a ideia de que, segundo ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, “Cessação de Acordos...”, cit., p. 25, alcançaríamos um resultado semelhante, se optássemos pela regulamentação do contrato de locação – a este propósito, olhemos para o art. 1046º e 1273º do CC, no que toca à indemnização de clientela.

¹³⁶ Para os fins da indemnização de clientela, “a cessação do contrato aparece consequentemente como um pressuposto formal (...) a par com os pressupostos manterias referidos no art. 33º, nº1”, cfr. MENEZES LEITÃO, *A indemnização...*, cit., p. 43, não é, portanto, relevante a modalidade que o fez cessar.

¹³⁷ PINTO MONTEIRO, *Contrato de Agência...*, cit., pp. 153 e 154. Todavia, julgamos ser de extrema relevância salientar que apesar de este mecanismo se designar como uma “indemnização”, é antes visto como um benefício de natureza compensatória – também neste sentido, vd. PESTANA DE VASCONCELOS, *Contrato de Franquia...*, cit., p. 42. LACERDA BARATA, *Sobre o Contrato de Agência*, Almedina, Coimbra, 1991, pp. 94 e 95 e ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS PEREIRA, “Cessação de Acordos...”, cit., p. 25 e 26.

Posto isto, e tendo sempre ciente de que existem diferenças entre o regime contratual que visamos tratar e as normas vigentes para os contratos que analogicamente poderiam ser-lhes aplicado, questionamo-nos acerca possibilidade de aplicação de uma indemnização de clientela ao franquiado. A este propósito, PESTANA DE VASCONCELOS salienta “(...) a assimetria entre a sua posição e a do agente, uma vez que os elementos de criação e de fixação de clientela seriam os sinais distintivos do comércio do franqueador, e não a ação do franqueado”.¹³⁸

Numa primeira visão, parecia clara a posição que a maioria da doutrina assume que “na franquia ao contrário da agência (...) a clientela é angariada através da marca para o franquiado; as vantagens e desvantagens que tudo isso acarrete fazem parte dos riscos próprios do negócio, que as partes livremente assumiram e que a boa fé manda honrar”¹³⁹, e que, em consequência disto, não parece existir, em Portugal, uma justificação para haver lugar a uma indemnização nestes termos¹⁴⁰. Não obstante, surge também, em direcção oposta, uma corrente doutrinária que advoga a aplicação analógica do regime de indemnização de clientela, figura prevista na lei do contrato de agência, a outros contratos de distribuição comercial, nomeadamente ao contrato de franquia, defendendo que, embora estejamos a falar de um contrato manifestamente diferente¹⁴¹, “(...) a situação do agente e do franquiado no momento da extinção do contrato de agência e do contrato de franquia são idênticas”.

Ao mesmo tempo, podemos, também, encontrar uma corrente intermédia que, mais depressa, merece a nossa atenção. Os Autores que sustentam esta posição, julgam que, de modo a conseguir perceber se o franquiado é ou não um “factor de atração de clientela”¹⁴², se deve efetuar uma análise do caso concreto. Sendo que, na circunstância de a resposta ser positiva, devemos atribuir ao franquiado a indemnização de clientela

¹³⁸ PESTANA DE VASCONCELOS, *O Contrato de Franquia...*, cit., p. 126.

¹³⁹ MENEZES CORDEIRO, “Do Contrato de Franquia...”, cit., p. 83.

¹⁴⁰ Seguindo a mesma linha, FERREIRA PINTO, op.cit., p. 724, sustenta a sua posição “(...) contra a extensão de tal mecanismo compensatório aos restantes contratos de distribuição”.

¹⁴¹ Cfr. HELENA MAGALHÃES BOLINA, “O Direito à Indemnização de clientela do contrato de franquia”, in *Revista Jurídica da Associação Académica da Faculdade de Direito de Lisboa*, n.º 21, Lisboa, 1997, pp. 221 e 222.

¹⁴² Cfr. PINTO MONTEIRO, *Direito Comercial...*, cit., p. 165.

prevista no art. 33º da LCA¹⁴³, tornando-se, para tal, obrigatório averiguar o cumprimento dos pressupostos de verificação que constam no nº1, do art. 33º da LCA, ou seja, o franquiado deve ter angariado novos clientes para a rede do franquizador ou aumentado substancialmente o volume de negócios, com a clientela já existente (al.a)); o franquizador deve beneficiar consideravelmente, após a cessação do contrato de franquia, da atividade que vinha a ser desenvolvida pelo franquiado (al.b)); e, por fim, que o franquiado não esteja a receber qualquer retribuição por contratos negociados ou concluídos, após a cessação do contrato, com os clientes nomeados na alínea a) (al.c)).

Em síntese, queremos, com isto, dizer que “no contrato de franquia o dano de clientela só é indemnizável se alegada e provada a contribuição determinante e notória do franquiado para o aumento e fidelização de clientela do franquizador”¹⁴⁴. Nestes termos, cumpre-nos, ainda, alegar que, para que haja lugar à indemnização de clientela no contrato de franquia, é indispensável a previsão de uma cláusula de não concorrência, de modo a que, o franquiado não arraste consigo a clientela que veio a angariar, sob pena de não se justificar esta indemnização¹⁴⁵. Para além disso, é condição necessária a manutenção da atividade do franquizador insolvente, mediante a aprovação de um plano de insolvência no qual deve o franquiado requerer o pagamento pela massa insolvente, enquanto crédito comum, da sua compensação pelo facto do franquizador estar a auferir dos benefícios da atividade praticada pelo agora ex-franquiado. Por outro lado, caso a atividade do franquizador não se mantenha, não se verifica o pressuposto presente na al. b), do art. 33º da LCA e, como tal, não se encontram reunidos os requisitos necessários para a atribuição de uma indemnização de clientela.

Além do mais, se, por sua vez, o AI decidir alienar a empresa do franquizador, o adquirente beneficiará, igualmente, dos clientes angariados pelo ex-franquiado, uma vez que, a

¹⁴³ A linha doutrinária que defende esta posição: Idem Ibidem, cit., p. 169 e 170, PESTANA DE VASCONCELOS, *Contrato de Franquia...*, cit., p. 129-131, ISABEL ALEXANDRE, op.cit., p. 368 e 369, MENEZES LEITÃO, *Indemnização de Clientela...*, cit., p. 79 – apenas no que toca à franquia de distribuição.

¹⁴⁴ Cfr. Ac. STJ de 09/01/2007 (SEBASTIÃO PÓVOAS). Relembramos, a este propósito, o caso da criação do famoso *big mac* – o franquiado ao transmitir esta brilhante ideia ao franquizador proporcionou a invenção de um dos hambúrgueres mais vendidos do McDonalds, tendo, claramente, contribuído tanto para o aumento da clientela, como para o volume de negócios de toda a rede do restaurante em causa.

¹⁴⁵ Neste sentido, vd. PESTANA DE VASCONCELOS, *Contrato de Franquia...*, cit., p. 128. Este Autor vai até um pouco mais longe, afirmando que não há indemnização de clientela nas situações em que o franquiado detenha as condições para usufruir desta, mesmo que não esteja, efetivamente, a desfrutar da mesma.

marca acompanha a transmissão. Neste mesmo sentido, MENEZES LEITÃO refere que “a cessão, como abrangendo a posição contratual em globo, com todos os seus elementos, incluindo a indemnização de clientela”¹⁴⁶, transmitindo-se, portanto, a obrigação de pagamento da mesma ao cessionário.

Ainda dentro desta temática, no que diz respeito à insolvência do franquiado, discute-se a possibilidade de atribuição da indemnização de clientela nos casos em que o contrato cesse por causa imputável ao mesmo. Na visão do MENEZES LEITÃO e de M. ROSÁRIO EPIFÂNIO¹⁴⁷, existe uma exclusão ao recurso deste mecanismo quando o agente se encontre insolvente. Por outro lado, há Autores que ¹⁴⁸ sustentam que a insolvência do agente não deveria constituir um motivo impeditivo à atribuição da indemnização de clientela.

2. Obrigação de não concorrência

Prevista no art. 9º da LCA, a obrigação de não concorrência pode ser convencionada pelas partes, mediante forma escrita, com vista a acautelar a “(...) necessidade de compensar o agente pelas restrições impostas ao exercício da sua atividade concorrencial (...). Em consequência, o agente deverá reclamar esse crédito no processo falencial de acordo com as suas regras gerais, sujeitando-se a um pagamento à custa das forças da massa falida”¹⁴⁹.

A aplicação analógica deste mecanismo ao contrato de franquia parece-nos digna de consideração, pois permite uma maior segurança e confiança ao franquiador, até mesmo no momento da transmissão do know-how e segredos do negócio. Isto explica-se pelo facto de a mesma se traduzir no único mecanismo eficaz e indispensável para acautelar que o franquiado não concorra com a rede franquizada, usando, para tal, os conhecimentos

¹⁴⁶ MENEZES LEITÃO, *A indemnização...*, cit., p. 63.

¹⁴⁷ Idem Ibidem, cit., p. 60 e 61, MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO, *Os efeitos...*, cit., p. 340 (entendido à luz do CPEREF).

¹⁴⁸ Cfr. CAROLINA CUNHA, *A indemnização de Clientela do Agente Comercial*, p. 300, defende que, apenas nos casos de insolvência culposa agente não há atribuição de indemnização de clientela. Vd., para outra posição a favor da indemnização no caso da insolvência do agente – MÓNICA DUQUE, “Da indemnização de clientela no contrato de agência”, Dissertação de Mestrado (não publicada), Coimbra, 1997, p. 176.

¹⁴⁹ MARIA DO ROSÁRIO EPIFÂNIO, *Os efeitos...*, cit. p. 341. Consideramos que, apesar de esta tese se referir às normas que se encontravam vigentes ao abrigo do CPEREF, se poderá aplicar *mutatis mutandis* ao regime atual.

que lhe foram revelados¹⁵⁰ e que o franquiado se encontra impossibilitado de restituir na íntegra. Contudo, é importante referir que esta discussão levanta-se, apenas, nos casos em que a atividade do franquizador prossiga a sua normal atividade, na medida em que, só assim se compreende que qualquer comportamento do franquiado possa comprometer o sucesso da atividade do franquizador¹⁵¹.

Deste modo, debruçando-nos sobre esta questão, entendemos, com alguma facilidade, a vontade, essencialmente do franquizador, de estipular uma cláusula de não concorrência *post pactum finitum*, na qual as partes estabeleçam as limitações temporárias e geográficas segundo as quais o franquiado, de modo a evitar possíveis abusos após a cessação do contrato de franquia, não possa exercer uma atividade que colida diretamente com a do franquizador.

Como já tivemos oportunidade de aludir, perante o contexto de cessação da atividade do franquizador, não julgamos ser sustentável a vinculação do franquiado a uma obrigação de não concorrência, na medida em que mesmo na eventualidade de o mesmo optar por exercer o mesmo tipo de atividade¹⁵² que vinha a prestar durante o período de vigência do contrato de franquia, não estará a exercê-la em concorrência com o ex-franquiador. Por outro prisma, nos casos em que a atividade do franquizador se mantenha, mas o vínculo contratual entre o franquizador e o franquiado cesse, mantêm-se o requisito da obrigação de não concorrência e o respetivo pagamento¹⁵³.

Creemos, ainda, que na hipótese de alienação total da empresa, caberá ao cessionário o pagamento da compensação devida ao franquiado pelo acatamento da obrigação de não concorrência.

¹⁵⁰ Cfr. MARIA FÁTIMA RIBEIRO, op.cit., pp. 287 e ss.. Ainda, a este propósito, acautela o Ac. STJ de 07-10-2013 (AZEVEDO RAMOS), que as informações transmitidas pelo franquizador ao franquiado devem ser “secretas, na medida em que o “saber fazer” não é normalmente conhecido ou de fácil obtenção; substanciais, incluindo informações indispensáveis ao comprador para utilização, venda, revenda de bens ou serviços prestados; identificadas, pois devem ser definidas de forma suficientemente abrangente, a fim de permitir verificar se preenchem os critérios de confidencialidade e substancialidade.”

¹⁵¹ Vd. Ac. STJ de 07-10-2013 (AZEVEDO RAMOS).

¹⁵² Esta possibilidade concedida ao franquiado poderá repercutir efeitos positivos na massa insolvente do franquizador, em virtude da desvinculação do pagamento da compensação ao primeiro pela obrigação de não concorrência.

¹⁵³ O montante desta compensação deve ser atribuído em função do critério presente no art. 15º da LCA, ou seja, calculado segundo os usos ou, na falta deles, segundo a equidade.

Por força da possibilidade de recuperação da sua força empresarial, não se afigura menos importante, a necessidade de estipular uma cláusula de obrigação de não concorrência pós-contratual na eventualidade do franquiado ser declarado insolvente, visto que, a sua omissão poderia levar a um ato de concorrência desleal, que colocaria o êxito da atividade empresarial do franquiador em causa.

3. A problemática dos bens em *stock*

Durante a execução do contrato de franquia, o franquiado adquire, por via da compra ao franquiador ou a terceiro por este autorizado, a propriedade dos bens que utiliza diretamente para revender (franquia de distribuição), prestar serviços (franquia de serviços) ou para produzir os bens que irá, posteriormente, vender (franquia de produção)¹⁵⁴.

Como podemos calcular, uma vez cessada a relação contratual, o franquiado fica inibido de utilizar o saber-fazer e os sinais distintivos do franquiador, impedindo-o, portanto, de escoar os stock que tem em seu poder. Esta questão levanta diversos problema, visto que, por força da cláusula de não concorrência a que, por regra, o franquiado está obrigado, não tem abertura para poder aproveitar o material e equipamento que adquiriu para a prossecução da sua atividade, ficando, assim, numa situação muito delicada.

Tendo em vista resolver esta dificuldade, discute-se, na doutrina, a existência de uma eventual obrigação do franquiador de adquirir os bens que subsistam em *stock* no estabelecimento do franquiado, à data da cessação do contrato de franquia, de modo a permitir um possível retorno do investimento que este fez na rede do primeiro.

Contudo, do estudo desta problemática, deparamo-nos com uma corrente doutrinária que sustenta que, exceto se houver estipulação contratual expressa¹⁵⁵, o franquiado, para além

¹⁵⁴ Cfr. PESTANA DE VASCONCELOS, *Contrato de Franquia...*, cit., p. 138.

¹⁵⁵ Segundo PUPO CORREIA, *Direito Comercial* (Direito da Empresa), 14ª edição, revista e atualizada, EDIFORUM, Lisboa, 2018, a questão da retoma dos bens em *stock* do franquiado por parte do franquiador ou, em caso de alienação da empresa, do concedente, apenas se levanta nos casos em que esteja contratualmente prevista, afirmando que “na falta desta (...) não será de impor (...) a obrigação de retoma dos bens em stock (por ausência de base legal e/ou contratual)”.

de, não beneficiar de permissão para escoar os bens existentes em inventário, também, o franquiador não tem qualquer obrigação de recomprá-los. Assumindo, assim, que a frágil posição do franquiado resulta, exclusivamente, do risco empresarial a que este se sujeitou quando entrou na rede do franquiador.

No entanto, defendendo uma posição mais moderada, PESTANA DE VASCONCELOS, reitera que “(...) recai sobre o ex-franqueador a obrigação de retomar os bens ao seu actual preço (podendo, no entanto, complementar-se alguma desvalorização dos mesmos), ou então permitir que o ex-franqueado possa continuar a usar, mesmo após a cessação do contrato, os seus sinais distintivos de comércio por um período razoável (atendendo ao volume dos produtos ainda não vendidos), única e exclusivamente para escoar o stock”¹⁵⁶. Além do mencionado, o Autor julga ser legítimo deixar a opção de escolha nas mãos do franquiador, que deve optar pela solução que melhor satisfizer os seus interesses. Sem embargo, exclui-se esta possibilidade nos casos em que a previsão da cláusula de não concorrência pós-contratual impeça o franquiador de continuar a usar a imagem de marca e sinais distintivos do franquiador, tendo o franquiador apenas disponível a opção de recompra dos bens existentes¹⁵⁷. Além do mais, parece-nos perfeitamente aceitável que, havendo previsão de uma cláusula de compra mínima obrigatória¹⁵⁸, seja o franquiador a suportar o prejuízo causado ao franquiado¹⁵⁹, que se vê confrontado com uma quantidade de bens muito superior aquela que um comerciante independente conseguiria suportar¹⁶⁰.

Não obstante, perante a declaração a insolvência do franqueador, a obrigação de recompra do *stock* e o seu respetivo pagamento, são manifestamente prejudiciais para a

¹⁵⁶ PESTANA DE VASCONCELOS, *Contrato de Franquia...*, cit., p. 142.

¹⁵⁷ Idem *Ibidem*, p. 143, *apud* DANIELA MENDES DO CARMO, “O Contrato de franquia e a insolvência – estudo sobre os efeitos da insolvência no quadro dos negócios de franquia”, Dissertação de Mestrado, Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa, 2019, p. 69.

¹⁵⁸ Cfr. PESTANA DE VASCONCELOS, *Contrato de Franquia...*, cit., p. 143 e MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO, *op.cit.*, pp. 259-261.

¹⁵⁹ Também a jurisprudência tem demonstrado alguma sensibilidade à posição débil do franquiado – vd. Ac. TRL de 17-03-2009 (ROQUE NOGUEIRA), segundo o qual “esta posição, afigura-se, muitas vezes, particularmente severa, máximo quando a cessação ao contrato é devida a culpa do concedente/franqueador, caso em que a reparação do cessionário/franqueado poderá compreender a obrigação de retoma ou tais prejuízos serem imputados na indemnização a que ele tem direito”.

¹⁶⁰ FERREIRA PINTO, *op.cit.*, pp. 509-511, concorda que, mediante a verificação de um conjunto de requisitos e apenas nos casos em que o volume dos bens exceda o considerado normal para um pós cessação do contrato, o franquiador seja obrigado a readquirir as existências ou pagar uma compensação ao franquiado pelo stock em inventário, por ser o principal causador da “liquidação ruínosa”.

massa insolvente, pelo que, a solução mais benéfica será a de permitir ao ex-franquiado utilizar, exclusivamente para o fim de liquidar o *stock*, a marca e os sinais distintivos do ex-franquiador. Por sua vez, se perante este panorama o franquiador optar pela alienação total da empresa, o cessionário recuperará o direito de poder optar pela solução que melhor satisfizer os seus interesses.

No que concerne à insolvência do franquiado, temos de ter em conta a circunstância de o franquiado e o franquiador surgirem, aos olhos do público, como a mesma pessoa jurídica. Em consequência disto, julgamos que a melhor solução, perante esta situação, será a de o franquiador, em virtude do dever de cooperação que lhe assiste na liquidação, recompre, ao preço atual dos mesmos, os bens em stock do insolvente, uma vez que, a colocação de avisos de liquidação no estabelecimento do franquiado pode levar a que os consumidores finais julguem que o próprio franquiador poderá cessar também a sua atividade.

CONCLUSÃO

Nos dias de hoje, em função do panorama global a que se assiste, cada vez mais os temas relacionados com a insolvência – mormente aqueles que não encontram uma solução legal expressa – são merecedores de uma análise cuidada e detalhada.

Nesta senda, ao longo desta dissertação, visámos desvendar os problemas associados à inexistência de previsão normativa quanto aos efeitos que a declaração de insolvência repercute na esfera jurídica do franquizador e do franquiado. Assim sendo, cumpre-nos sintetizar e sistematizar algumas asserções que já fomos avançando ao longo desta pequena reflexão:

1. De facto, em Portugal, não existe regulação legal expressa para o contrato de franquia, daí que o mesmo se configure como um contrato legalmente atípico, ainda que seja socialmente típico, inclusive, afigura-se consensual na doutrina e jurisprudência o teor do seu conteúdo.
2. O regime jurídico aplicável ao contrato de franquia será, em primeira linha, aquele que resultar do estipulado entre os contraentes e, apenas na sua falta, recorreremos às regras do direito civil previstas para os negócios jurídicos. Em simultâneo, a maioria dos Autores portugueses, aplica, analogicamente, quando possível, o corpo normativo atinente ao contrato de agência, às cláusulas contratuais gerais e a responsabilidade do produtor. Em sentido inverso, certa doutrina, minoritária, sustenta a tese de assimilação do contrato de franquia à locação da empresa mercantil.
3. Uma vez confrontados com a inexistência de previsão normativa concreta que tutele os efeitos da insolvência das partes no contrato de franquia sob análise, teremos de averiguar a possibilidade de prosseguir um dos três seguintes caminhos: recorrer à regra geral que regula os efeitos da insolvência dos contratos em curso (art. 102º do CIRE), a previsão de uma cláusula *ipso facto* (art. 119º do CIRE) ou a aplicação analógica de normas específicas atinentes aos contratos típicos que a este se assemelhem: o contrato de agência ou o contrato de locação (de coisa incorpórea).
 - a. Após a criação do tão esperado princípio-geral, o caminho mais correto a percorrer seria o da sua aplicação. Não obstante, da letra do princípio geral

que consta do art. 102º do CIRE, que estabelece a suspensão dos negócios ainda não cumpridos, encontramos, em função dos requisitos cumulativos exigidos pelo legislador para que a mesma pudesse ser aplicada, um campo de aplicação muito reduzido, no qual não abarca o contrato de franquia.

- b. Com base no art. 119º, nº3 do CIRE, é permitido às partes que estipulem uma cláusula *ipso facto* que conceda à situação de insolvência valor de justa causa de resolução ou denúncia do contrato, de modo a que, perante esta situação, as partes possam livremente terminar o contrato em consequência de já não se encontrarem reunidas condições para a sua prossecução.
- c. Face à ausência de convenção das partes, aplicar-se-á a analogia. Com esse intuito, é imperioso clarificar a possibilidade de aplicação de diversos regimes jurídicos de contratos análogos com o contrato de franquia – tendo, todos eles, também pontos dissonantes, justificativos de uma análise casuística:
 - i. A maioria da doutrina defende, neste sede, que se deve aplicar, analogicamente, as normas previstas para o contrato de agência. Contudo, o CIRE, ao contrário do que acontecia ao abrigo do CPREF, é omissivo no que concerne à regulação dos efeitos da declaração de insolvência no contrato de agência. Não obstante, constatamos que a doutrina maioritária defende que na circunstância da insolvência do principal, deveremos recorrer à aplicação analógica do regime insolvencial do mandato, previsto no art. 110º, nº4 do CIRE. Pelo contrário, perante a situação de insolvência do agente, aplica-se o regime insolvencial na prestação e serviços disposto no art. 111º e 114º, nº2 do CIRE.
 - ii. Contudo, não se demonstra viável aplicar, analogicamente, a norma prevista no art. 110º, nº4 ao contrato de franquia, dado que, da mesma resultaria a extinção da relação contratual. Esta solução demonstra uma certa inviabilidade no contrato em questão, tanto que, a doutrina sustentou a sua integração na prestação de serviços ou no contrato de locação.

Como tal, em caso de insolvência de um dos contraentes do contrato de franquia, tanto o AI, como o contraente *in bonis*, com base no art. 111º e nº2 do art. 114º do CIRE, podem denunciar o contrato – sendo que, a mesma solução parece surgir quando recorremos às normas respeitantes ao contrato de locação, no art. 108º e 109º do CIRE. Deste modo, daqui facilmente intuímos, pelas especificidades deste contrato, que a declaração de insolvência de qualquer uma das partes não deverá implicar automaticamente a cessação da relação de franquia. Porquanto, nesta sede, vigora o princípio da autonomia privada das partes, assistindo-lhes de estipular a continuação ou cessação do contrato.

4. Como tivemos oportunidade de ver, por todas as vias referidas *supra*, pode ocorrer a cessação do contrato de franquia. Não obstante, existem, na grande maioria das vezes, obrigações que se mantêm após a extinção desta relação contratual:
 - a. Em primeiro lugar, a obrigação de não concorrência, que, no contrato de franquia, apenas ocorre nos casos em que se verifique a continuação da atividade do franquiador. Através desta obrigação, o franquiador inibe o franquiado de exercer, numa determinada zona geográfica, durante um certo período tempo, uma atividade concorrente com a sua.
 - b. Em segundo lugar, defendemos a tese de que, neste contrato, o franquiado apenas tem direito à indemnização de clientela, à semelhança do agente, nos casos em que se comprove que o mesmo terá contribuído exponencialmente para a criação de clientela ou volume de negócios do franquiador.
 - c. Em terceiro lugar, no que toca ao destino dos bens em *stock*, reconhecemos que deve ser dada a permissão ao franquiador de optar pela reaquisição dos produtos ou se, mesmo com a cessação do contrato, concede a permissão de o franquiado, por um tempo determinado, continuar a utilizar os seus sinais distintivos de modo a conseguir escoar os bens remanescentes em inventário.

Bibliografia

ALEXANDRE, ISABEL MARIA DE OLIVEIRA – “O Contrato de Franquia (Franchising)”, *O Direito: Revista de Ciências Jurídicas e de Administração Pública*, ano 123, II/III, 1991, pp. 319-383.

ABREU, JORGE M. COUTINHO DE – *Da empresarialidade (As empresas no direito)*, Almedina, Coimbra, 1996.

ANTUNES, J. ENGRÁCIA – *Direito dos Contratos Comerciais*, Almedina, Coimbra, 2020.

ASCENSÃO, JOSÉ DE OLIVEIRA – “Efeitos da Falência sobre a Pessoa e Negócio do Falido”, *in Revista da Ordem dos Advogados*, III, 1995, pp. 642-688.

ASCENSÃO, JOSÉ DE OLIVEIRA – “Insolvência: Efeitos sobre os negócios em curso”, *in Direito e Justiça*, vol. XIX, tomo 2, 2005, pp. 233-261.

BARROCAS, MANUEL PEREIRA – “O Contrato de “Franchising””, *in Revista da Ordem dos Advogados*, 1989, pp.127-168.

BARATA, CARLOS LACERDA – *Anotações ao Novo Regime do Contrato de Agência*, Lisboa, Lex, 1994.

BARATA, CARLOS LACERDA – *Sobre o Contrato de Agência*, Almedina, Coimbra, 1991.

BOLINA, HELENA MAGALHÃES – “O Direito à Indemnização de clientela do contrato de franquia”, *in Revista Jurídica da Associação Académica da Faculdade de Direito de Lisboa*, nº 21, Lisboa, 1997, pp. 221 e 222.

BRITO, MARIA HELENA – *O Contrato de Concessão Comercial: descrição, qualificação e regime jurídico de um contrato socialmente típico*, Almedina, Coimbra, 1990.

CARMO, DANIELA MENDES DO – “O Contrato de franquia e a insolvência – estudo sobre os efeitos da insolvência no quadro dos negócios de franquia”, Dissertação de Mestrado, Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa, 2019, disponível em https://run.unl.pt/bitstream/10362/89837/1/Carmo_2019 , consultado a 27/01/2024.

CORDEIRO, ANTÓNIO MENEZES – “Do Contrato de Franquia (“Franchising”): Autonomia Privada versus Tipicidade Negocial”, in *Revista da Ordem dos Advogados*, ano 48, 1988, pp. 63-84.

COSTA, MÁRIO JÚLIO DE ALMEIDA – *Direito das Obrigações*, 12ª Edição, Almedina, Coimbra, 2020.

CUNHA, CAROLINA – *A indemnização de Clientela do Agente Comercial*, Studia Iuridica 71, Coimbra Editora, 2003.

CUNHA, PAULO OLAVO – *Direito Comercial e do Mercado*, 3ª edição, Almedina, Coimbra, 2021.

DIAS, TELMO JOSÉ PEREIRA – “Da situação do Franquiado na Insolvência do franquizador”, Dissertação de Mestrado, Universidade Católica Portuguesa – Centro Regional do Porto, 2012, disponível em <https://ciencia.ucp.pt/pt/studentTheses/da-situacao-do-franquiado-na-insolvencia-do-franquiador>, consultado a 20/01/2024.

DICKE, THOMAS S. – “Franshising in America: The Devolpment of Business Method 1840-1980”, *The University of North Carolina Press*, 1992.

DUARTE, RUI PINTO – *Tipicidade e Atipicidade dos Contratos*, Almedina, Coimbra, 2000.

DUQUE, MÓNICA – “Da indemnização de clientela no contrato de agência”, Dissertação de Mestrado não publicada, Universidade de Coimbra, 1997.

Emerson, Robert W. – “Franchise Contracts and Territoriality: A French Comparision”, *Entrepreneurial Business Law Journal*, 3ºVol., 2009, p. 30.

EPIFÂNIO, MARIA DO ROSÁRIO – *Manual de Direito da Insolvência*, 8ª edição, Almedina, Coimbra, 2022.

EPIFÂNIO, MARIA DO ROSÁRIO – *Os Efeitos Substantivos Da Falência*, Universidade Católica Editora, Porto, 2000.

FERNANDES, LUÍS A. CARVALHO / JOÃO LABAREDA – *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresa Anotado*, Quid Juris, 3ª edição.

FERNANDES, LUÍS A. CARVALHO / JOÃO LABAREDA – *Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência Anotado*, 3ª edição, Quid Juris, Lisboa, 1999

FORKEL, HANS – “Der Franchisevertrag als Lizenz am Immaterialgut Unternehmen”, *ZHR* 153,1989, pp. 511-538.

FRADA, MANUEL ANTÓNIO DE CASTRO PORTUGAL CARNEIRO DA – *Teoria da Confiança e Responsabilidade Civil*, Reimpressão, Almedina, Coimbra, 2016.

GOMES , MANUEL JANUÁRIO DA COSTA – “Contrato de Franquia (Franchising)”, in *Revista do Comércio*, nº4, 1990.

HALLER, THIERRY DE – *Le Contrat de franchise em droit suisse*, Imprimereis Populaires, Lausanne, 1978.

HENRIQUES , PAULO ALBERTO V. – *A desvinculação unilateral “ad nutum” nos contratos civis de sociedade e de mandato*, Coimbra Editora, 2001.

LEITÃO, LUÍS MENEZES – “A (in)admissibilidade da insolvência como fundamento de resolução dos contratos, in CATARINA SERRA (Coord.), *III Congressos de Direito da Insolvência*, Coimbra, Almedina, 2015, pp. 89-101.

LEITÃO, LUÍS MENEZES – *A indemnização de clientela no contrato de agência*, Almedina, Coimbra, 2006.

LEITÃO, LUÍS MENEZES – *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas anotado*, 11ª edição, Almedina, Coimbra, 2021.

LEITÃO, LUÍS MENEZES – *Direito da Insolvência*, 11ª edição, Almedina, Coimbra, 2023.

LEITÃO, LUÍS MENEZES – “Os efeitos da insolvência em Portugal e no Brasil”, *in Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*, Vol.59, nº2, 2018, pp. 13-21.

LOUSA, NUNO FERREIRA/ CARLOTA FREIRE – “Nótula sobre cláusulas ipso facto na insolvência e na recuperação de empresas”, *in Revista de Direito da Insolvência*, nº7, 2023, pp. 227-243.

MACHADO, JOÃO BAPTISTA – “Denúncia-modificação” de um contrato de agência, *in Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 120º, pp. 183 e ss.

MARIA, FILIPE – “Franchising chega a 30 mil empresas e dá 20 mil empregos em Portugal”, *Eco Sapo*, 24 Abril 2022. Disponível em <https://eco.sapo.pt/2022/04/24/franchising-chega-a-30-mil-empresas-e-da-200-mil-empregos-em-portugal/>, consultado em 30/09/2023.

MARTINEZ, PEDRO ROMANO – *Da cessação do contrato*, 3ª edição, Almedina, Coimbra, 2015.

MARTINS, ALEXANDRE DE SOVERAL – *Um Curso de Direito da Insolvência*, 4ª edição, Revista e atualizada, Almedina, Coimbra, 2022.

MONTEIRO, ANTÓNIO PINTO – *Contrato de Agência – Anotação ao Decreto-Lei no 178/86, de 3 de Julho*, 10ª edição, Coimbra, Livraria Almedina, 2023.

MONTEIRO, ANTÓNIO PINTO – *Direito Comercial: Contrato de Distribuição Comercial*, 3ª Reimpressão, Almedina, Coimbra, 2009.

OLIVEIRA, ANA PERESTRELO DE – “O novo regime da insolvência e as cláusulas de cessação do contrato com fundamento em insolvência (cláusulas ipso facto)”, *in Revista de*

Direito Comercial, 2022-06-28, pp. 1249-1293, disponível em <https://www.revistadedireitocomercial.com/o-novo-regime-da-insolvencia-e-as-clausulas-de-cessacao-do-contrato-com-fundamento-em-insolvencia>, consultado em 03/12/2023.

OLIVEIRA, NUNO MANUEL PINTO – “Efeitos da declaração de insolvência sobre os negócios em curso: em busca dos princípios perdidos?”, *I Congresso do Direito da Insolvência*, 2014, pp.146-161.

RIBEIRO, MARIA DE FÁTIMA – *O Contrato de Franquia (Franchising): noção, natureza jurídica e aspetos fundamentais do regime*, Almedina, Coimbra, 2011.

PASSEIRO, LUÍS – “Contrato de franquia e indemnização de clientela”, Tese de mestrado, Instituto Superior Bissaya Barreto, Coimbra, 2011. Disponível em [https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/29040/1/Contrato de Franquia e Indemnização de Clientela.pdf](https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/29040/1/Contrato_de_Franquia_e_Indemnizacao_de_Clientela.pdf), consultado em 01/10/2023.

PEREIRA, ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS – “A insolvência no Contrato de Franchising”, Ciclo de Conferências Insolvência, 2023, disponível em <https://www.youtube.com/watch?v=eMfjtzvGfqc>, consultado em 05/01/2024.

PEREIRA, ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS – “Da Franquia de Empresa (Franchising)”, *in Boletim da Faculdade de Direito*, LXIII, Universidade de Coimbra, 1997, pp. 251-278.

PEREIRA, ALEXANDRE LIBÓRIO DIAS – “Cessação de acordos de distribuição no direito português: redesenha de jurisprudência recente sobre os prazos de denúncia e indemnização de clientela”, *in Revista Jurídica Portuguesa*, nº18, 2015, pp. 4-33.

PEREIRA, MARIA DE LURDES – “O sinalagma na insolvência”, *in V Congresso do Direito da Insolvência*, Almedina, Coimbra, 2019, pp. 31-82.

PINTO, FERNANDO A. FERREIRA – *Contratos de Distribuição - Da tutela do distribuidor integrado em face da cessação do vínculo*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2013.

PORTO, PAULO LOPES/ SANTIAGO BARBADILLO DE MARIA – *Franchising Passo a Passo*, Edições IPAM, Julho 2003.

PRATA, ANA/ JORGE MORAIS CARVALHO/ RUI SIMÕES – *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas Anotado*, Almedina, Coimbra, 2013.

SERRA, CATARINA – *Lições de Direito da Insolvência*, Almedina, Coimbra, 2019.

SIMÕES, M. BARATA – *Franchising: franquia, inovação e crescimento*, Texto Editora, Lisboa, 1991.

TELLES, INOCÊNCIO GALVÃO – *Manual dos Contratos em Geral*, Coimbra Editora, Coimbra, 2002.

TORRES, MODESTO BESCÓS – *Factoring y Franchising, Nuevas Técnicas de Domínio de los Mercatos Exteriores*, Ed. Pirámide, Madrid, 1990, 1990.

VARELA, JOÃO DE MATOS ANTUNES – *Direito das Obrigações I*, 9ªed., Coimbra, 1996, p. 256.

VASCONCELOS, CATARINA DE – “Os efeitos da declaração de insolvência sobre os negócios ainda não cumpridos”, in *Seminário sobre Insolvência*, Centro de Estudos Judiciários, 2023, pp.11-38.

VASCONCELOS, L. MIGUEL PESTANA DE – *O Contrato de Franquia: (Franchising)*, 2ª edição, Almedina, Coimbra, 2010.

VASCONCELOS, L. MIGUEL PESTANA DE – “O Regime dos Contratos em Curso na Insolvência: panorâmica geral”, in *Colóquios STJ – Comércio, Sociedades e Insolvências (2ª edição)*, Julho 2022, disponível em https://www.stj.pt/wp-content/uploads/2018/01/eb_stj_comercio2022.pdf, consultado a 05/01/2024.

VASCONCELOS, PEDRO PAIS DE – *Contratos Atípicos*, 2ª Edição, Coimbra, Almedina, 2009.

Jurisprudência

Acórdão do Tribunal de Justiça da Comunidade Europeia de 28-01-1986, Processo nº 161/64. Disponível em <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:61984CJ0161>.

Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 24-04-2003, Processo nº 03A1035 (LOPES PINTO). Disponível em <https://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/00dff7daff3ed2f080256d51002b62ee>.

Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 09-01-2007, Processo nº 06A4416 (SEBASTIÃO PÓVOAS). Disponível em <https://www.dgsi.pt/jstj.nsf/-/DF089C5211CAFAD28025726400393118>.

Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 27-09-2007, Processo nº 6592/2007-6 (CARLOS VALVERDE). Disponível em <http://www.gde.mj.pt/jtrl.nsf/33182fc732316039802565fa00497eec/665b7c53789c619880257383004d5de2>.

Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 05-03-2009, Processo nº 09B0297 (ALBERTO SOBRINHO). Disponível em <http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/0bc2faede4a04b3d8025757000519c6b>.

Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 17-03-2009, Processo nº 8340/2008-7 (ROQUE NOGUEIRA). Disponível em <http://www.gde.mj.pt/jtrl.nsf/33182fc732316039802565fa00497eec/1fcabdc7d5bfae518025759a0055ba15>.

Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa 21-01-2010, Processo nº 1209/08.4TJLSB.L1-2 (ONDINA CARMO ALVES). Disponível em <http://www.dgsi.pt/jtrl.nsf/-/F355BDF075569FA1802576D50067D65B>.

Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 22-02-2011, Processo nº 1548/06.9TBEPS-D.G1.S1 (AZEVEDO RAMOS). Disponível em <http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/7afa692c41abe5ce80257840005b267f>.

Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 07-10-2013, Processo nº (AZEVEDO RAMOS). Disponível em <https://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/179b8dd1cd3ceb6580257bff004c695a>.

Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 27-01-2015, Processo nº 1601.11.7TVLSB.L1-7 (MARIA DO ROSÁRIO MORGADO). Disponível em <http://www.dgsi.pt/jtrl.nsf/-/07C0E8630732017180257DF700610D97>.

Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 01-12-2015, Processo nº 1300/12.2TVLSB.L1 (JOÃO RAMOS DE SOUSA). Disponível em <http://www.dgsi.pt/jtrl.nsf/33182fc732316039802565fa00497ecc/ff96d1535e89c40f80257f3e00477e3f>.

Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de 08-02-2018, Processo nº 4133/16.3.T8VNG.P1 (CARLOS PORTELA). Disponível em <http://www.gde.mj.pt/jtrp.nsf/56a6e7121657f91e80257cda00381fdf/b4d0424d1049985a8025823a0051f603>.