

## Contratos comerciais

**Existem vários tipos de contratos usados na actividade comercial, que obedecem a regras específicas.**

Em termos gerais, contrato é o acordo entre duas ou mais vontades para criar, modificar ou extinguir direitos e obrigações. Os contratos pressupõem um acordo de vontades normalmente diferentes mas que se manifestam no mesmo sentido. Por exemplo, na compra e venda, o vendedor vende e o comprador compra. O resultado destas duas vontades divergentes é a compra e venda e, conseqüentemente, a transmissão da propriedade sobre o bem.

Geralmente, para que um contrato exista e seja válido, é necessário que:

- os contraentes tenham capacidade para contratar;
- os contraentes prestem mútuo consentimento;
- o objecto do contrato seja possível, no sentido legal e físico. Isto é, não pode ser ilegal ou indeterminável. Também não pode ser contrário à ordem pública nem ofensivo dos bons costumes. Por exemplo: não é legal contratar alguém para matar outra pessoa; e não é fisicamente possível vender o Sol, nem fazer com que não chova.

Se alguém celebrar este tipo de contrato, considera-se que ele não existe perante a lei, logo não há protecção jurídica para quem o celebra.

Regra geral, sempre que a lei não disponha em contrário, o contrato é válido sem ter de obedecer a mais formalidades. Assim, existem contratos:

- **formais** - os que, por lei, têm de respeitar determinadas formalidades;
- **não formais** - os que são válidos independentemente de quaisquer formalidades.

### **A solidariedade nas obrigações comerciais**

Dos contratos resultam obrigações para as partes envolvidas. Nas obrigações comerciais, em princípio, os co-obrigados são responsáveis solidariamente.

## Cumprimento, lugar e prazo

O contrato deve ser pontualmente cumprido, e só pode modificar-se ou extinguir-se por mútuo consentimento dos contraentes ou nos casos admitidos na lei.

Quando alguém se compromete, por contrato, a cumprir uma prestação, deve realizá-la integralmente e não por partes, excepto se for outro o regime acordado entre as partes ou resultante da lei.

A prestação tanto pode ser feita pelo próprio devedor ou seus representantes, como por qualquer outra pessoa interessada no cumprimento da obrigação, excepto se o contrato não o permitir ou o credor for prejudicado com isso. No entanto, é sempre ao credor que a obrigação tem de ser cumprida.

A prestação deve ser efectuada no **lugar do domicílio do credor**, ou no local indicado no contrato ou determinada em legislação específica. No entanto, se se tratar de coisa móvel determinada, a prestação deve ser cumprida no lugar onde esta se encontrar na altura da conclusão do negócio.

Se nada for estipulado ou se a lei nada disser, o credor pode **exigir o cumprimento da obrigação a todo o tempo**, tal como o devedor se pode exonerar dela também a todo o tempo.

No entanto, se for necessário estabelecer um prazo e as partes não acordarem na sua determinação, a fixação do prazo poderá ser feita pelo tribunal.

Normalmente, o prazo para cumprimento das obrigações é estipulado no contrato. No entanto, quando se verificarem determinadas **circunstâncias excepcionais**, o credor pode exigir o cumprimento da obrigação mesmo antes de decorrido o prazo fixado. Por exemplo, se o devedor se tornar **insolvente**, mesmo que a insolvência não tenha sido decretada judicialmente, ou se por causa imputável ao credor, diminuïrem as garantias do crédito ou não forem prestadas as garantias prometidas.

O cumprimento da prestação também pode ser exigível antes do prazo estipulado, quando se trate de dívidas pagáveis em prestações, nas quais a falta de pagamento de uma acarreta o vencimento de todas, ou seja, o credor pode exigir o pagamento de todas as que ainda se encontrem em dívida.

Existe um princípio geral para o caso de não cumprimento culposo das obrigações por causa imputável ao devedor, pelo qual este se torna responsável pelo prejuízo que causar ao credor. Assim, o credor pode exigir-lhe não só a prestação em dívida como também uma indemnização pelos danos sofridos.

## Garantias

Em princípio, pelo cumprimento da obrigação respondem todos os bens do devedor que possam ser penhorados.

No entanto, é possível, por convenção das partes, limitar a responsabilidade do devedor a alguns dos seus bens, no caso de a obrigação não ser voluntariamente cumprida.

Os meios de que o credor dispõe para acautelar os seus créditos são as:

- garantias pessoais;
- garantias reais.

## GARANTIAS PESSOAIS

As garantias pessoais consistem em uma pessoa ou entidade, assegurar o cumprimento das obrigações contratuais de uma segunda pessoa ou entidade caso esta entre em incumprimento. São garantias pessoais a **fiança** e o **aval**.

### Fiança

Existe a garantia da fiança quando uma pessoa – o fiador – se responsabiliza pelo cumprimento de uma obrigação, no caso de o devedor – afiançado – não a cumprir. A fiança não pode exceder a dívida principal nem ser contraída em condições mais onerosas, mas pode ser contraída por quantidade menor ou em condições menos onerosas.

Em regra, o fiador só tem de cumprir a obrigação depois de o devedor ter sido executado judicialmente, e se executados todos os seus bens, estes não forem suficientes para pagar integralmente ao credor.

No entanto, o fiador pode ser chamado a pagar antes de os bens do devedor serem executados, quando se verificarem algumas circunstâncias, nomeadamente se o fiador assumir a posição de pagador principal ou quando renuncia ao benefício da **excussão prévia**. Este benefício consiste em o fiador se poder recusar a cumprir a obrigação enquanto o credor não tiver esgotado (executado) todos os bens do devedor para satisfazer o seu crédito, e ainda, mesmo após a execução, se o fiador provar que o crédito não foi satisfeito por culpa do credor.

Assim, se o fiador se obrigar como principal pagador, o credor pode exigir-lhe o cumprimento da obrigação, logo que o devedor não o faça no prazo estipulado.

No entanto, nas **obrigações comerciais**, o fiador é sempre *solidário* com o seu afiançado, e isso significa que o credor pode exigir-lhe o pagamento da dívida, independentemente de propor uma acção contra o devedor.

De qualquer forma, se o fiador cumprir a obrigação do devedor pode, posteriormente, exigir-lhe o que pagou.

Quando uma terceira pessoa se responsabiliza pelo cumprimento da obrigação, caso o fiador não a cumpra, estamos perante uma **sub-fiança**, que segue as mesmas regras que a fiança.

### Aval

O aval é uma garantia pessoal, dada por terceiro, ao pagamento total ou parcial das dívidas expressas em letras, livranças ou cheques.

## GARANTIAS REAIS

As garantias reais asseguram o pagamento ao credor, caso haja incumprimento, através do valor de um bem ou dos rendimentos gerados por certos bens.

Nestas garantias, são certos e determinados bens do devedor ou de terceiros, que garantem o cumprimento da obrigação. Assim, o credor que tenha a garantia de certos bens a assegurar o seu crédito será um credor preferencial, isto é, no caso de o devedor não cumprir a sua obrigação, o credor terá o direito de se pagar pelo valor desses bens, antes dos credores que não disponham de nenhuma garantia – os credores comuns.

Constituem garantias reais o penhor, a hipoteca, a consignação de rendimentos.

### Penhor

O penhor confere ao credor o direito à satisfação do seu crédito (bem como dos juros, se os houver) com preferência sobre os demais credores, pelo valor de determinado bem móvel ou pelo valor de créditos não hipotecáveis, pertencentes ao devedor ou a terceiro.

Ou seja, há duas espécies de penhor:

- **o penhor de coisas** - só produz efeitos se se entregar o bem empenhado, ou documento que confira a exclusiva disponibilidade dela, ao credor ou a terceiro;
- **o penhor de direitos** - só é admitido quando estes tenham por objecto bens móveis e sejam susceptíveis de transmissão. A sua constituição está sujeita às regras de forma e publicidade exigidas para a transmissão dos direitos empenhados, podendo até ser exigida escritura pública para ser válido.

Uma vez que o **penhor é geralmente a garantia de pagamento de uma dívida**, o credor pode fazer vender judicialmente o bem ou o direito empenhado, se o devedor não cumprir atempadamente a sua obrigação, e fazer-se pagar pelo valor dessa venda, antes de quaisquer outros credores. No entanto, as partes podem estabelecer que a venda se fará extrajudicialmente, ou que o bem empenhado seja adjudicado ao credor pelo valor fixado pelo tribunal.

Sempre que se **cauciona/garante uma dívida comercial**, o penhor é considerado **mercantil**.

Normalmente, o objecto empenhado fica na posse do credor, mas pode convencionar-se que seja entregue a terceira pessoa

Neste tipo de penhor, a entrega do bem é muitas vezes simbólica - por exemplo, em vez de se entregarem mercadorias em trânsito, pode entregar-se a guia de transporte correspondente.

Todos os títulos de crédito podem dar-se em penhor. Se o título é ao portador, basta a sua entrega efectiva. Se o título é à ordem, faz-se um endosso com a cláusula «valor

em garantia», «valor em caução» ou outra equivalente. Finalmente, se se tratar de título nominativo, averba-se o facto nos registos do emitente. Até as quotas de uma sociedade por quotas podem ser penhoradas desde que se faça o respectivo registo na conservatória do registo comercial competente.

Em caso de **não pagamento da dívida**, o penhor mercantil pode ser vendido por meio de corretor, não sendo necessário recorrer aos tribunais

Além destas garantias, existe ainda uma outra - a **declaração de falência do devedor**, que não se destina a conceder a cada credor qualquer preferência em relação aos outros. Visa apenas assegurar a igualdade entre todos os credores comuns e a impedir que o devedor beneficie mais uns que outros.

O devedor declarado falido ficará incapacitado de administrar e dispor dos seus bens, para evitar que agrave o seu estado patrimonial.

Há ainda garantias que são constituídas no momento em que o devedor contrai a obrigação, e há outras que só se constituem quando o credor vai a tribunal exigir o seu crédito – são as **garantias judiciais**. É o caso, por exemplo, do arresto ou da penhora.

## Hipoteca

A hipoteca confere ao credor o direito de ser pago pelo valor de determinados bens imóveis, ou equiparados, pertencentes ao devedor ou a terceiro, com preferência sobre os demais credores que não gozem de privilégio especial ou de prioridade de registo.

### A hipoteca:

- tem de incidir sobre bens imóveis ou sujeitos a registo (por exemplo, casas, embarcações ou automóveis);
- tem de ser registada na conservatória competente, para produzir efeitos quanto às partes e a terceiros;
- concede preferência ao credor hipotecário, relativamente aos outros credores (excepto àqueles a que a lei concede *privilégios específicos*), mas esta preferência só se pode fazer valer mediante o registo da hipoteca e sua prioridade.

Portanto, o registo é uma formalidade essencial para a garantia dos credores hipotecários. Mesmo que existam várias hipotecas sobre o mesmo imóvel, o credor que primeiro a registou tem preferência sobre outros credores hipotecários, mesmo que não tenha sido o primeiro a constituir a hipoteca. A preferência hipotecária estabelece-se segundo a prioridade do registo, ou seja, a ordem cronológica por que é feito.

Outra característica importante da hipoteca é o facto de onerar os bens sobre que recai, seja quem for o seu detentor. Estes bens respondem directa e imediatamente pelo cumprimento da obrigação que acautelam. Por isso é que se o proprietário de um imóvel o pode vender, e não prejudica o credor hipotecário. Isto porque o prédio hipotecado continua a responder pela obrigação a que estava ligado.

Na falta de pagamento por parte do devedor, o credor hipotecário não pode apropriar-se dos bens hipotecados, tendo que os arrematar em praça, na altura da venda judicial.

Regra geral, a hipoteca é **voluntária**, ou seja é constituída por vontade das partes, e quando recai sobre bens imóveis, é realizada mediante escritura pública.

**No entanto, em certos casos, a lei protege determinados credores, assegurando-lhes a garantia de hipoteca legal independentemente da vontade das partes.**

Assim, os credores que têm hipoteca legal são:

- o Estado e as autarquias locais, sobre os bens cujos rendimentos estão sujeitos à constituição predial, para garantia do pagamento desta contribuição;
- o Estado e as demais pessoas colectivas públicas, sobre os bens dos encarregados da gestão de fundos públicos, para garantia do cumprimento das obrigações por que se tornem responsáveis;
- o menor, o interdito e o inabilitado, sobre os bens do tutor, curador e administrador legal, para assegurar a responsabilidade que nestas qualidades vierem a assumir;
- o credor por alimentos;
- o co-herdeiro, sobre os bens adjudicados ao devedor de tornas, para garantir o pagamento destas;
- o legatário de dinheiro ou outra coisa fungível, sobre os bens sujeitos ao encargo do legado ou, na sua falta, sobre os bens que os herdeiros responsáveis receberem do testador.

As hipotecas legais podem ser registadas em relação a quaisquer bens do devedor, quando não forem especificados por lei ou no título respectivo os bens sujeitos à garantia.

Há ainda a **hipoteca judicial**, que a lei atribui ao credor munido de uma sentença que condena o réu-devedor a pagar uma prestação em dinheiro, a faculdade de fazer registar hipoteca sobre imóveis do mesmo devedor, sem o consentimento deste, para garantia do seu crédito.

### **Consignação de rendimentos**

A consignação de rendimentos garante o cumprimento da obrigação mediante a consignação dos rendimentos de certos bens imóveis, ou de certos bens móveis sujeitos a registo.

A consignação de rendimentos pode garantir o cumprimento da obrigação e o pagamento dos juros, ou apenas o cumprimento da obrigação ou só o pagamento dos juros.

Assim, a consignação de rendimentos recai sobre rendimentos e não sobre os bens que as produzem. Por exemplo, se o devedor consignar os rendimentos de um prédio arrendado, para garantia de um empréstimo que contraiu, o credor ficará com o direito de receber as respectivas rendas até à extinção da dívida.

A consignação de rendimentos pode fazer-se sem prazo determinado, até ao pagamento da dívida garantida, ou por determinado número de anos.

No entanto, quando incida sobre os rendimentos de bens imóveis, a consignação nunca excederá o prazo de 15 anos.

A consignação de rendimentos é também um ónus real que acompanha o prédio até à extinção da dívida contraída pelo devedor, e pode ser voluntária ou resultar de decisão judicial.

O acto constitutivo da consignação de rendimentos voluntária deve constar:

- de escritura pública ou de testamento, se respeitar a coisas imóveis;
- de escrito particular, quando recaia sobre bens móveis.

A consignação de rendimentos está sujeita a registo (na conservatória do registo predial), excepto se tiver por objecto os rendimentos de títulos de crédito nominativos, caso em que deve ser mencionada nos títulos e averbada.

#### **Referências**

Código Civil, art.º 219, 220, 232, 280, 406, 601, 602, 627, 630, 631, 634, 638, 640, 643, 651, 656, 658, 659, 664, 666, 669, 675, 679, 686 a 688, 703 a 705, 710, 762, 772, 773, 777, 778, 781, 798

Código Comercial, art.º 100, 101, 397, 398, 401,

Lei Uniforme Relativa às Letras e Livranças, art.º 30

Lei Uniforme Relativa ao Cheque, art.º 25

Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência, art.º 147

Código do Processo Civil, artº 406º, 821

Código do Registo Predial, art.º 2 al. h)

---

## OS VÁRIOS CONTRATOS COMERCIAIS

No desenvolvimento da sua actividade, são vários os contratos comerciais a que as empresas podem recorrer na sua actividade:

- compra e venda
- mandato
- comissão
- consignação
- representação
- agência
- concessão comercial
- consórcio
- associação em participação
- franchising
- transporte

### Compra e venda

Em termos gerais, a compra e venda é o contrato pelo qual um dos contraentes (vendedor) transmite a propriedade de um bem ou um direito para o outro contraente (comprador), mediante um preço convencionado.

A compra e venda tem natureza **comercial** quando uma das partes – vendedor – transfere para a outra – comprador, mediante preço convencionado, a propriedade de qualquer coisa que o comprador destine a revenda ou aluguer, ou que o vendedor tenha adquirido com o fim de revender.

Assim, são comerciais:

- as compras de bens móveis para revender ou para lhes alugar o uso;
- as compras, para revenda, de títulos de crédito negociáveis;
- as vendas de bens móveis ou títulos, quando a aquisição seja feita com o intuito de as revender;
- as compras e vendas de bens imóveis ou de direitos a eles inerentes, quando as compras tiverem sido feitas para revender;
- as compras e vendas de partes ou de acções de sociedades comerciais.

### Promessa de compra e venda

O contrato de compra e venda pode ser precedido de outro contrato em que o futuro comprador e o futuro vendedor se comprometem a realizar a compra e venda no

prazo, nas condições de preço e noutras condições que fixarem. É o que se chama contrato-promessa de compra e venda. Este contrato obedece às mesmas regras legais aplicáveis ao contrato prometido.

Se houver sinal dado pelo comprador ao vendedor, como antecipação de parte do preço a pagar, e o contrato prometido – a compra e venda – não se realizar porque o comprador não cumpriu ou por motivo que lhe seja imputável, o **vendedor tem direito de ficar com o sinal**. Se o vendedor não cumpriu ou por motivo que lhe seja imputável a venda, o comprador tem direito a receber o dobro do sinal que prestou.

As partes podem incluir neste contrato uma cláusula que permite a qualquer uma, em caso de incumprimento da outra, requerer a execução específica do contrato, ou seja obter uma sentença judicial que produza os efeitos da declaração negocial do faltoso.

#### Referências

Código Comercial, art.º 463 e ss

Código Civil, art.º 410, 413, 441, 442, 874, 875, 879 e 830

## Mandato

O mandato comercial existe quando alguma pessoa se encarrega de praticar um ou mais actos de comércio por mandato de outrem. Embora contenha poderes gerais, este mandato só pode autorizar actos não mercantis por declaração expressa.

Quando celebrado por escrito, o mandato comercial está sujeito a registo, tal como as suas alterações e extinção. Este mandato não se presume gratuito mas pode sê-lo, no entanto entende-se que o mandatário tem direito a uma remuneração pelo seu trabalho.

Para ser válido, o mandato deve ser aceite pelo mandatário, de forma expressa ou tácita, e pode ser revogado livremente por qualquer das partes.

No entanto, se for revogado ou denunciado injustificadamente, pode dar origem à indemnização por perdas e danos, se não for convencionada outra pena.

### Obrigações do mandatário

O mandatário tem de participar ao mandante todos os factos que possam levá-lo a revogar ou modificar o mandato. Se não cumprir o mandato de acordo com as instruções recebidas e, na falta ou insuficiência destas, com os usos do comércio, responde pelas perdas e danos que causar.

### Obrigações do mandante

O mandante é obrigado a fornecer ao mandatário todos os meios necessários à execução do mandato, excepto se houver convenção em contrário.

O mandatário não tem de cumprir o mandato se para isso são necessários fundos que o mandante não disponibilizou. Mesmo depois de recebidos os fundos para levar a cabo o mandato, e se forem necessários mais fundos, o mandatário pode suspender a execução do mandato enquanto não os receber.

Dos mandatários comerciais destacam-se os gerentes, auxiliares e caixeiros

### Gerentes, auxiliares e caixeiros

Chama-se gerente ao empregado que tem a seu cargo a administração de um estabelecimento comercial de outrem.

Nenhum gerente pode negociar por conta própria em negociação do mesmo género ou espécie da que exerce, excepto se for expressamente autorizado pelo mandante.

Os auxiliares constituem uma classe intermédia entre os gerentes e os caixeiros. Podem ter a seu cargo ramos especiais do negócio.

Finalmente, os caixeiros trabalham no local onde se exerce o comércio e presume-se que são mandatários dum comerciante por trabalharem dentro do seu estabelecimento.

Os caixeiros-viajantes são os empregados que o comerciante envia a várias localidades, autorizando-os a realizar operações em seu nome.

#### Referências

Código Comercial, art.º 231 a 240, 245, 246, 248, 250, 253, 257 e 258

Código Civil, art.º 1157 a 1159, 1161, 1167, 1170 a 1172

Código do Registo Comercial, artigo 10.º

## Comissão

Existe um contrato de comissão quando o mandatário executa o mandato comercial sem menção ou alusão ao mandante, contratando por si e em seu nome, como principal e único contraente. O comitente e o comissário têm as mesmas obrigações que o mandante e o mandatário.

À remuneração devida por este contrato chama-se comissão e é sempre calculada por percentagem ou permissão sobre o valor das compras ou vendas.

As transacções efectuam-se entre o comissário e os seus clientes, ou seja, estes obrigam-se com o comissário e não com o comitente.

Geralmente o comissário não é responsável pela falta de cumprimento das obrigações assumidas pelas pessoas com quem tenha contratado. Assim, se estes não pagarem, a pessoa lesada é o comitente e não o comissário. No entanto, o comitente e o comissário podem convencionar que este seja responsável pelo pagamento integral das vendas que realiza. Neste caso, porém, cobrará uma outra comissão chamada *de/credere*.

Após a realização das operações de que está encarregado, o comissário envia ao comitente:

- **no caso de compra**, uma nota de compras e despesas, incluindo o valor ao preço da compra, acrescido das despesas e da comissão estipulada;

- **no caso de venda**, uma nota de venda e produto líquido, incluindo o valor ao preço da venda, diminuído das despesas e da respectiva comissão.

#### Referências

Código Comercial, art.º 266 a 270  
Código Civil, art. 1180º

## Consignação

Consignatário é o agente comercial que recebe mercadorias para as vender por conta de outrem e em seu nome, mediante uma retribuição convencionada – a comissão. O consignatário apenas vende as mercadorias que tem em seu poder. Concluída a venda ou periodicamente, o consignatário envia ao seu comitente uma conta de venda e produto líquido, onde deduzirá do valor, ao preço da venda, as despesas que tenha realizado e a sua comissão.

O consignatário vende os produtos que tem em seu poder e pode devolver ao comitente os produtos que não venda.

A consignação é um caso particular de **comissão**, e rege-se pelas mesmas normas que esta.

#### Referências

Código Comercial, art.º 266 a 270  
Código Civil, art. 1180º

## Representação

O representante exerce com permanência as suas funções de representação comercial e tem o exclusivo das operações do seu representado numa praça, numa região determinada ou num país. Muitas vezes, o representante trabalha apenas com um único representado.

#### Referências

Código Civil, art.º 258

## Agência

Agência é o contrato pelo qual uma das partes – o **agente** - se obriga a promover por conta de outra – o **principal** - a celebração de contratos, de modo autónomo e estável e mediante retribuição, podendo ser-lhe atribuída certa zona ou determinado número de clientes.

Assim, o agente:

- tem a obrigação de promover a celebração de contratos;
- defende os interesses do principal;
- actua numa certa zona geográfica ou junto de um determinado círculo de pessoas;
- é autónomo – apesar de estar integrado na rede de distribuição do principal, pode organizar livremente a sua actividade e trabalho;
- recebe uma remuneração.

O contrato de agência é um contrato duradouro e a actividade desenvolvida pelo agente tem natureza empresarial. Qualquer das partes pode exigir da outra um documento assinado que indique o conteúdo do contrato e de posteriores aditamentos ou modificações.

No entanto, embora o agente represente os interesses do principal, é seu representante em sentido estrito, ou seja, só pode praticar negócios jurídicos em nome do principal se lhe forem conferidos, por escrito, esses poderes.

Apesar disso, o agente pode receber reclamações ou outras declarações relativas a negócios concluídos por seu intermédio. Pode também cobrar créditos, se para tal estiver autorizado por escrito.

### Obrigações do agente

O agente tem de:

- promover a celebração de contratos;
- fazer prospecção de clientes e aumentar a clientela;
- negociar, para que o processo termine com mais encomendas para o principal;
- respeitar as instruções do principal;
- informar o principal;
- prestar contas;
- guardar segredo – esta obrigação mantém-se mesmo depois de cessado o contrato e só admite desvios motivados por regras de deontologia profissional;
- garantir o cumprimento das obrigações de terceiro – esta obrigação só existe se for convencionada por escrito e se disser respeito a contratos negociados ou concluídos pelo agente. Na convenção na qual o agente se compromete a garantir o cumprimento das obrigações de terceiro (convenção *del credere*), deve especificar-se o contrato ou as pessoas garantidas. Assim, não é válida uma cláusula em que genericamente se preveja que o agente garante a boa execução de todos os negócios que venham a ser celebrados.

Após a cessação do contrato, o agente não pode exercer actividades concorrentes com as do principal – **obrigação de não concorrência**. Esta obrigação dá direito a uma compensação monetária após a cessação do contrato. No entanto, a obrigação de não concorrência tem de revestir a forma escrita, só pode ser convencionada por um **prazo máximo de dois anos**, e limita-se à zona ou ao círculo de clientes confiados ao agente.

### Obrigações do principal

**O principal tem a obrigação de:**

- pagar a retribuição convencionada ao agente, que tem direito a ela logo que o principal tenha cumprido o contrato ou devesse tê-lo cumprido, ou o terceiro tenha cumprido o contrato;
- A comissão a pagar diz respeito aos contratos celebrados:
  - na vigência do contrato;
  - num prazo razoável após o fim desta relação, se estes tiverem sido concluídos por causa do agente;
  - que o principal celebre directamente com as pessoas incluídas na zona geográfica ou no círculo de clientes a que se refere o contrato de agência, desde que o agente tenha exclusividade – só não tem direito a esta comissão se a mesma for devida ao agente que o antecedeu. No entanto, neste caso, a comissão pode ser repartida entre os dois, se as circunstâncias o justificarem;
- Informar o agente sobre:
  - os elementos necessários para o exercício da actividade;
  - a aceitação ou recusa dos contratos negociados;
  - os contratos celebrados e as comissões devidas.

Se o incumprimento do contrato de agência se dever ao principal, o agente tem o direito de exigir a comissão.

Na falta de convenção em contrário, o agente não será reembolsado pelas despesas decorrentes do exercício normal da actividade.

### **Fim do contrato de agência**

**O contrato de agência pode cessar por:**

- acordo das partes – deve constar de documento escrito;
- caducidade – pelo fim do prazo, por morte do agente ou extinção da pessoa colectiva, e ainda pela verificação da condição a que as partes subordinaram o contrato;
- denúncia – só nos contratos celebrados por tempo indeterminado e desde que comunicada com a seguinte antecedência:
  - 1 mês, se o contrato durar há menos de 1 ano;
  - 2 meses, se o contrato já estiver no segundo ano de vigência;
  - 3 meses nos restantes casos;

Quem denunciar o contrato sem respeitar estes prazos é obrigado a indemnizar o outro contraente pelos danos causados. Em vez desta indemnização, o agente pode exigir uma quantia calculada com base na remuneração média mensal ganha no ano

anterior, multiplicada pelo tempo em falta. Se o contrato durar há menos de 1 ano, atender-se-á à remuneração média mensal da vigência do contrato.

- resolução – qualquer das partes pode resolver o contrato se:
  - a outra parte não cumprir as suas obrigações de forma grave ou reiteradamente, sendo impossível exigir a subsistência do contrato;
  - se ocorrerem circunstâncias que tornem impossível ou prejudiquem gravemente a realização do fim contratual.

Esta resolução é feita por escrito e deve indicar as razões que a fundamentam. Tem de ser feita no prazo de 1 mês após conhecimento dos factos que a justificam.

#### Referências

Decreto-Lei n.º 178/86, de 3 de Julho, art.º 1 a 3, e 21.º, 6.º a 11.º, 13 a 16, 18 a 20, 24 a 26, 28 a 34

### Concessão comercial

Neste contrato uma das partes – o **concessionário** – obriga-se a comprar à outra – o **concedente** – para revender numa zona determinada, bens produzidos ou distribuídos pelo concedente. O concessionário obriga-se a promover a revenda dos produtos, numa zona determinada, beneficiando normalmente de exclusividade de revenda nessa zona.

O concessionário suporta os custos da actividade que desenvolve; é proprietário dos bens que distribui, comprando ao concedente os produtos para os revender.

Com as necessárias adaptações, são aplicáveis ao contrato de concessão comercial as regras que regulam o contrato de agência.

### Consórcio

Consórcio é o contrato pelo qual duas ou mais pessoas, singulares ou colectivas, que exerçam uma actividade económica, se obrigam entre si a, de forma concertada, realizar uma certa actividade ou efectuar certa contribuição com o fim de prosseguir qualquer dos seguintes objectivos:

- realização de actos preparatórios de um determinado empreendimento ou de uma actividade contínua;
- execução de determinado empreendimento;
- fornecimento a terceiros de bens, iguais ou complementares entre si, produzidos por cada um dos membros do consórcio;
- pesquisa ou exploração de recursos naturais;
- produção de bens que possam ser repartidos em espécie entre os membros do consórcio.

#### Referências

Decreto-Lei n.º 231/81, de 28 de Julho, art.sº 1 e 2

### Associação em participação

Trata-se da associação de uma pessoa singular ou colectiva a uma actividade económica exercida por outra, ficando a primeira a participar nos lucros e perdas que desse exercício resultarem para a segunda. É elemento essencial deste contrato a participação dos lucros, podendo não haver participação nas perdas.

#### Referências

Decreto-Lei n.º 231/81, de 28 de Julho, art.º 21

### Franchising

O franchising consiste num processo de colaboração entre dois agentes comerciais em que o produtor dos bens ou serviços (franquiador) poderá expandir rapidamente o seu negócio, sem necessidade de fazer um investimento ou, pelo menos, reduzindo-o ao necessário a essa expansão, e o comerciante independente (franquiado) terá a oportunidade de se tornar proprietário de um negócio, com menos riscos do que os normais, pois passa a beneficiar da experiência e organização empresarial do franquiador, integrando-se na sua rede de distribuição.

Este regime não está regulado em Portugal. Trata-se, por isso, de um **contrato juridicamente atípico**, ou seja, não previsto na lei, que se desenvolve de acordo com a vontade das partes. Rege-se pelas regras gerais dos contratos em tudo o que não tenha sido licitamente acordado pelas partes.

Considera a doutrina e a jurisprudência dos tribunais que este contrato é um acordo entre dois agentes económicos distintos e independentes, o franquiador e o franquiado, através do qual o primeiro se compromete a conceder ao segundo, mediante contrapartidas, um determinado conhecimento ou experiência em certa área do negócio (know-how) com vista ao fabrico ou venda de produtos ou à prestação de serviços, ficando por seu lado o segundo autorizado a utilizar uma série de atributos exclusivos, tais como o conhecimento do mercado, uma marca, os sinais distintivos, etc., obrigando-se a usar todos os elementos que lhe são prestados, em conformidade com as orientações do primeiro.

O prazo do contrato é variável, mas considerando os investimentos que são efectuados, deve perdurar pelo tempo suficiente para permitir o retorno do investimento, bem como mais alguns anos com vista à obtenção do benefício do negócio. Nesta medida, deve estipular-se no contrato o direito automático de renovação por, pelo menos, um período.

Devem também ficar estipuladas as obrigações das partes envolvidas. A este respeito destacam-se desde logo:

#### **Obrigações do franquizador:**

- conceder ao franquiado as licenças necessárias para a utilização das patentes, marcas, desenhos e modelos pelo franquiado, em função do tipo de produtos ou serviços que são objecto do negócio;
- colaborar com o franquiado e assisti-lo nas tarefas de montagem e instalação do estabelecimento, bem como na selecção do pessoal;
- prestar ao franquiado a informação necessária;
- fornecer know-how, assistência técnica e conhecimentos de mercado e tecnológicos para a comercialização dos produtos ou a prestação dos serviços objecto do contrato;
- assegurar, com ou sem colaboração do franquiado, a promoção dos bens ou serviços objecto do negócio;
- impedir outros franquizadores de exercer, directa ou indirectamente, qualquer actividade em território onde entrem em concorrência com o seu parceiro do contrato.

#### **Direitos do franquizador:**

- interferir na organização comercial e financeira do franquiado; e
- estabelecer os planos de actuação comercial e publicitária do franquiado.

#### **Obrigações do franquiado:**

- planificar atempadamente as encomendas;
- manter um nível mínimo de existências;
- prestar serviços de garantia aos clientes, assegurando-lhes a devida assistência, tal como se fosse o franquizador;
- realizar um volume mínimo de negócios;
- respeitar os métodos, normas de qualidade, prescrições e standards do franquizador;
- manter as instalações, mobiliário, decoração, mostruários e material comercial nas condições estipuladas pelo franquizador;
- reconhecer a fórmula franchisada e reproduzi-la, comprometendo-se a usar o know-how, as marcas e os sinais distintivos objecto da licença;
- não vender bens ou serviços não abrangidos pela licença, sem o consentimento do franquizador;
- manter sigilo sobre o know-how, os conhecimentos técnicos e os segredos comerciais do franquizador, mesmo para além do termo da licença;
- não fabricar nem distribuir produtos concorrentes dos que são objecto da licença, quer no território da sua licença, quer no território de outro franquiado da mesma rede;
- não adquirir participações financeiras (quotas, acções) no capital de concorrentes do franquizador, sempre que este investimento o envolva pessoalmente na execução de actividades concorrentes;
- fornecer ao franquizador todas as informações úteis sobre a evolução do negócio;
- permitir as inspecções destinadas à verificação do inventário e da contabilidade;
- apresentar anualmente ao franquizador o seu balanço e contas e comunicar-lhe o volume de negócios realizado;
- pagar uma remuneração ao franquizador, nos termos que tiverem sido fixados no contrato (que poderá ser uma importância fixa ou, como é mais habitual, uma percentagem sobre o volume das vendas).

### Direitos do franquiado:

- utilizar a marca e todos os sinais distintivos do comércio do franquiador, de forma a que o público em geral o identifique com este, por força da utilização da sua imagem comercial; e
- poderá ter o direito exclusivo de venda dos produtos do franquiador para determinada zona.

### Do contrato de franchising devem constar as seguintes cláusulas, devidamente detalhadas:

- condições de cedência da marca e dos demais sinais distintivos utilizados pelo franquiador;
- condições de transmissão dos conhecimentos técnicos e comerciais testados;
- formas que deverá revestir a prestação de assistência ao franquiado;
- obrigações mínimas do franquiador em matéria de marketing e publicidade, a quem cabe normalmente a responsabilidade das campanhas;
- promoção e lançamento de novos produtos, apoio informático, entre outros.
- correcta identificação das partes, isto é, do franquiador e do franquiado, com vista a prevenir eventuais dificuldades relativas à responsabilidade do compromisso assumido, no futuro.

O franquiado deve assegurar-se de que está a negociar com os legítimos representantes da marca, devendo para isso consultar os registos do Instituto Nacional da Propriedade Industrial.

A **exclusividade territorial**, que estabelece a proibição de outro franquiado ou até mesmo o franquiador de vir a desenvolver actividade concorrente na sua área de actuação, é também fundamental, tal como a assistência técnica do franquiador, para que o franquiado tenha assegurado todo o apoio necessário antes e depois da abertura do negócio.

O contrato deve ainda elencar as obrigações cujo incumprimento legitima a resolução unilateral do contrato e a forma como deve ser feita essa resolução.

Por outro lado, o franquiador deve apenas poder sugerir, nunca impor ou fixar os preços de venda ao público a praticar pelo franquiado.

A maioria dos contratos de franchising inclui uma **cláusula de exclusividade recíproca**, isto é, uma convenção pela qual se atribui ao franquiador a obrigação de não instalar um concorrente na zona territorial concedida ao franquiado, e por sua vez, ao franquiado, o dever de não vender ou prestar produtos ou serviços concorrentes. Esta cláusula, poderá também determinar a impossibilidade de o franquiado procurar activamente clientes fora daquele território.

Quanto à **publicidade**, a responsabilidade pelas campanhas publicitárias está normalmente a cargo do franquiador, que assegura a coordenação e a uniformidade das iniciativas nesta área. No entanto, o franquiado poderá organizar e promover as suas próprias campanhas publicitárias, se o contrato o previr, e desde que estas

tenham sido aprovadas pelo franquiador. Por outro lado, o franquiado, também por disposição contratual, poderá ser obrigado a **investir em publicidade uma percentagem** do seu volume de negócios ou a contribuir para as despesas da publicidade promovida pelo franquiador.

### A remuneração (royalties)

Como contrapartida das prestações fornecidas pelo franquiador, devem ser fixadas no contrato as remunerações que o franquiado deve pagar ao franquiador, a forma como devem ser calculadas e de que modo e quando devem ser pagas. Designadamente, poderá ser estabelecido um **direito de entrada inicial** (initial fee ou front-money), a pagar numa ou em várias prestações, ou ainda, para além desta entrada, uma **prestação periódica** (continuing fees). Esta pode ser fixada à partida ou ficar dependente do volume de negócios a realizar pelo franquiado, ou dos seus lucros líquidos, ou pode ainda ser integrada no preço dos bens a fornecer pelo franquiador.

### Transmissão da posição contratual

Por norma, a liberdade de transmissão da posição contratual por parte do franquiado é limitada, por causa dos critérios que levaram o franquiador a escolhê-lo como parceiro de negócio, à formação que lhe prestou e aos conhecimentos técnicos e segredos comerciais que lhe transmitiu. Daí que regra geral, estes contratos contenham cláusulas que impedem o franquiado de trespassar ou ceder temporariamente o seu estabelecimento, sem a autorização do franquiador, ou que impossibilitam a transmissão das participações sociais da sociedade franquizada, sem prévia autorização do franquiador.

### Cessação do contrato

O contrato de franchising pode cessar pelas várias formas admitidas na lei, designadamente:

- **caducidade** - o contrato cessa quando terminado o prazo de duração estipulado ou quando houver oposição à renovação, se tiver sido estipulada a renovação automática do contrato;
- **denúncia** - se o contrato tiver sido celebrado por tempo indeterminado, pode cessar, a todo o tempo, por vontade de uma das partes, devidamente comunicada à outra, mediante denúncia. Essencial nestes casos é estabelecer um prazo de pré-aviso razoável e determinar se haverá ou não lugar a pagamento de indemnizações.
- **resolução** - o contrato pode cessar quando ocorra incumprimento, por qualquer das partes, das obrigações a que estava vinculada, nas situações previstas na lei ou no contrato, podendo a parte faltosa ter que indemnizar a outra por prejuízos que lhe haja causado.

Em qualquer dos casos o franquiado deve restituir ao franquiador tudo o que recebeu deste e cessar a utilização dos sinais distintivos do comércio do franquiador.

### Referências

Regulamento (CEE) n.º 4087/88, de 30 de Novembro e Regulamento (CE) n.º 2790/99, de 22 de Dezembro, da Comissão, relativos à aplicação do nº 3 do artigo 81º do Tratado CE a determinadas categorias de acordos verticais e práticas concertadas;  
Código Deontológico Europeu para o Franchising

## Transporte

Contrato de transporte comercial é aquele em que uma empresa se obriga a conduzir pessoas ou bens, de um local para outro, mediante certa retribuição.

Este contrato é comercial quando os transportadores tiverem constituído empresas ou companhias com funcionamento regular e permanente.

A remuneração pelo transporte de mercadorias por mar chama-se «frete», e por terra «porte» - quer seja ferroviário ou rodoviário.

No transporte de coisas intervêm geralmente três entidades:

- expedidor - que encarrega outrem do transporte;
- transportador, condutor ou carregador - que efectua o transporte;
- destinatário - que recebe a mercadoria.

No transporte de pessoas, existe apenas o transportador e o passageiro.

O contrato de transporte de mercadorias pode ser realizado verbalmente ou por escrito. Neste último caso é representado pela **guia de transporte**, documento que o transportador entrega ao expedidor e que prova que este entregou àquele as mercadorias a transportar. O expedidor deve assinar um duplicado da guia, que fica em poder do transportador e que acompanhará as mercadorias.

A guia de transporte, que pode ser à ordem ou ao portador, é um título de crédito facilmente negociável, quer por endosso, se for à ordem, quer por entrega a terceiro, se for ao portador.

Todas as questões relativas ao transporte devem ser decididas pela guia de transporte. No entanto, faltando a guia ou não contendo ela as indicações necessárias, as questões que surgirem devem ser resolvidas pelos usos do comércio, quando existam, ou nos termos gerais de direito.

### Referências

Código Comercial, art.º 366, 369, 370, 373  
Código Civil, arts. 1154º e SS.