

## Franchisado responsável pelo volume de vendas e resultados

"NO SEU MATERIAL DE APRESENTAÇÃO, O FRANCHISADOR MENCIONA VALORES DE VENDAS E DE RESULTADOS QUE UMA UNIDADE FRANCHISADA OBTERÁ. SE EU ME TORNAR FRANCHISADO DESSA REDE E NÃO ATINGIR OS RESULTADOS REFERIDOS, PODERÁ O FRANCHISADOR SER RESPONSABILIZADO E EU SER REEMBOLSADO DESSES VALORES?"



Em colaboração com  
**OLIVIER GAST**  
ADVOGADO, FRANÇA  
Olivier Gast é  
fundador do gabinete  
de advocacia e  
consultoria GAST com  
escritórios em Paris,  
Bruxelas, Milão e  
Barcelona.

Os franchisados, como empresários que são, ao investirem num negócio estão sujeitos aos riscos inerentes a qualquer actividade empresarial, sendo da sua responsabilidade a dinamização do negócio de modo a atingir os resultados pretendidos. Ao nível da jurisprudência, são vários os exemplos de casos em que a decisão responsabiliza o franchisado e o seu envolvimento no negócio. Numa decisão de 30 de Setembro de 1999, o Tribunal do Comércio de Paris reforçou a importância das capacidades profissionais do franchisado para a realização do volume de vendas previsional.

Um franchisado da cadeia Jeff de Bruges colocou um processo ao seu franchisador alegando que o volume de vendas não tinha sido atingido. O tribunal, na sua decisão, realçou a importância do papel do franchisado na realização do volume de vendas previsional, referindo que não estava convencido de que a atitude do franchisado tivesse sido a de um comerciante responsável. O Tribunal confirmou a corrente da jurisprudência nesta matéria dizendo que "o franchisador não poderá ser responsabilizado pelas dificuldades económicas do franchisado, não tendo contratado a obrigação de resultados" e que "os riscos do comércio são do franchisado, já que estão dependentes das suas capacidades profissionais e do seu trabalho".

Os franchisados não poderão assim esconder-se por detrás do contrato de franchising para escapar à sua responsabilidade de comerciante independente.