

## CONTRATO EMPRESARIAL DE FRANQUIA: PRECAUÇÕES PARA O FRANQUEADO

Por Isllia Andrade Faria

Empreender em negócio próprio por meio de franquia requer mais do que capital para abri-lo. Além de análise aprofundada do ramo no qual se pretende investir, demanda-se muito estudo sobre os fatores de risco que podem ser decisivos. Muitos franqueados são empresários que estão experimentando seu primeiro negócio e esbarram em obstáculos na escolha do segmento, apresentando, ainda, dúvidas sobre quais os cuidados devem tomar para investirem em negócio idôneo que atinja os resultados pré-delineados e alcance o retorno do capital investido.

Além de considerar aspectos relativos ao capital a ser investido, escolha da atividade a ser exercida, *know how*, marca/rede que oferece as melhores condições e aceitação no mercado, modelo de franquia, suporte e treinamento ofertados pela franqueadora, concorrentes, público-alvo, região – entre outros pontos cruciais –, o principal cuidado inicial, em termos jurídicos, é a **análise da Circular de Oferta de Franquia – COF, do Pré-contrato e do Contrato de franquia.**

Assim como qualquer outro documento, devem ser muito bem estudados e, preferencialmente, revisados por profissional habilitado a identificar o cumprimento das exigências constantes na Lei 8.955/94<sup>1</sup>. Outro ponto relevante é o fato de aqueles documentos serem preparados pelo franqueador e de acordo com suas expectativas, o que pode ocasionar desequilíbrio contratual em detrimento do franqueado.

---

<sup>1</sup> A Lei “Dispõe sobre o contrato de franquia empresarial (*franchising*)...”. Disponível em <[planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8955.htm](http://planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8955.htm)>. Acesso em 27 out. 2016.

Não raro, o franqueado adquire o direito de implantar a franquia em momento de entusiasmo, sem a devida análise das complexidades legais e implicações contratuais e, por vezes, acaba sucumbindo logo nos primeiros anos de atividade.<sup>2</sup> Para agravar a situação, no momento de insucesso<sup>3</sup> detecta que não está de acordo com os preceitos jurídicos estabelecidos, gerando enormes surpresas e problemas aos envolvidos, potencializando o litígio entre franqueado e franqueador.

De acordo com Sebastião José Roque,<sup>4</sup> o contrato de franquia é “*contrato de adesão, consensual, de prestações contínuas e recíprocas, complexa, nominada e onerosa.*” Dessa forma, por todas essas características – e inclusive por seu **caráter informal**<sup>5</sup> –, os aspectos do contrato de *franchising* devem ser minuciosamente observados, notadamente os que tratam das consequências do término da relação estabelecida entre franqueador/franqueado, haja vista as peculiaridades típicas dessa situação, principalmente quando se estabelece multa.

Inicialmente o franqueado deve analisar criteriosamente a Circular de Oferta de Franquia que é o documento pelo qual o franqueador transmite ao franqueado indispensáveis informações jurídicas, econômicas e financeiras relacionadas ao objeto do contrato de franquia. A COF é vista pelo Legislador como imprescindível para a realização do negócio, em resposta ao princípio da boa-fé contratual.

---

<sup>2</sup> Disponível em: <[g1.globo.com/economia/pme/noticia/2016/04/crise-prejuizos-e-conflitos-provocam-quebra-e-fechamento-de-franquias.html](http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2016/04/crise-prejuizos-e-conflitos-provocam-quebra-e-fechamento-de-franquias.html)>. Acesso em 28 out. 2016. Confira-se, ainda: <[portaldofranchising.com.br](http://portaldofranchising.com.br)>. Acesso em 28 out. 2016.

<sup>3</sup> Apenas no momento – e não antes, por falta de consultoria jurídica preventiva adequada.

<sup>4</sup> ROQUE, Sebastião José. Do contrato de franquia empresarial. 1. ed. São Paulo: Ícone, 2012.

<sup>5</sup> A lei não exige forma especial, salvo a escrita, cf. Lei 8.955/94, art. 6º: “O contrato de franquia deve ser sempre escrito e assinado na presença de 2 (duas) testemunhas e terá validade independentemente de ser levado a registro perante cartório ou órgão público”. Logo, os contratos variam substancialmente de acordo com a essência do negócio.

Trata-se de imposição legal prevista no artigo 3º da Lei 8.955/94<sup>6</sup>, devendo ser entregue com no mínimo 10 dias de antecedência em relação ao pagamento de qualquer taxa ou contratação, sob pena da anulabilidade do contrato e devolução de valores, incluídas perdas e danos.<sup>7</sup>. À título de exemplo, segue precedente do Tribunal de Justiça de Minas Gerais que determinou a anulação de contrato de franquia e a restituição das quantias pagas ao franqueado, pela ausência de entrega da COF:

APELAÇÃO CÍVEL - AÇÃO ORDINÁRIA - CONTRATO DE FRANQUIA - LEI 8.955/94 - APLICAÇÃO - OBRIGATORIEDADE DE ENTREGA, PELA FRANQUEADORA, DE CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA, CONTENDO AS INFORMAÇÕES PREVISTAS NO ARTIGO 3º DA REFERIDA LEI - DESCUMPRIMENTO - ANULAÇÃO DO CONTRATO E RESTITUIÇÃO DAS QUANTIAS PAGAS - CABIMENTO - MULTA CONTRATUAL - INCIDÊNCIA - DANOS MORAIS - NÃO CONFIGURAÇÃO - OFENSA A DIREITOS DA PERSONALIDADE - AUSÊNCIA DE DEMONSTRAÇÃO.

A franquia é um contrato pelo qual um comerciante licencia o uso de sua marca a outro e presta-lhe os serviços de organização empresarial. Através desse tipo de contrato, uma pessoa, com algum capital, pode se estabelecer comercialmente, sem precisar proceder ao estudo e equacionamento de muitos aspectos do empreendimento, basicamente, os relacionados com a estruturação administrativa, treinamento de pessoal e técnicas de marketing. A intenção do legislador, ao editar a Lei nº 8.955/94, foi estabelecer a regra de absoluta transparência nas negociações que antecedem a adesão do franqueado à franquia, impondo o mencionado diploma legal o dever da franqueadora de fornecer aos interessados uma Circular de Oferta de Franquia que, em linguagem clara e acessível, preste as informações essenciais da operação (art. 3º), devendo a mesma ser entregue com antecedência mínima de 10 (dez) dias e não podendo conter informações falsas, sob pena de anulabilidade do contrato (arts. 4º e 7º). Não havendo prova de que a ré-franqueadora apresentou para o autor-franqueado seus balanços e demonstrações financeiras, relativos aos dois últimos exercícios, conforme imperativo legal (artigo 3º, II da Lei nº

---

<sup>6</sup> Art. 3º Sempre que o franqueador tiver interesse na implantação de sistema de franquia empresarial, deverá fornecer ao interessado em tornar-se franqueado uma circular de oferta de franquia, por escrito e em linguagem clara e acessível, contendo obrigatoriamente as seguintes informações: [...]”.

<sup>7</sup> Lei 8.955/94: Art. 4º A circular (sic) oferta de franquia deverá ser entregue ao candidato a franqueado no mínimo 10 (dez) dias antes da assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia ou ainda do pagamento de qualquer tipo de taxa pelo franqueado ao franqueador ou a empresa ou pessoa ligada a este. Parágrafo único. Na hipótese do não cumprimento do disposto no *caput* deste artigo, o franqueado poderá argüir a anulabilidade do contrato e exigir devolução de todas as quantias que já houver pago ao franqueador ou a terceiros por ele indicados, a título de taxa de filiação e *royalties*, devidamente corrigidas, pela variação da remuneração básica dos depósitos de poupança mais perdas e danos.

8.955/94), é de se impor a anulação do negócio jurídico entabulado entre as partes, com a restituição das quantias por este pagas em decorrência do contrato. Mister se faz, também, aplicar a multa contratual, prevista na cláusula X.2, no valor de R\$20.000,00, tendo em conta que a ré deu causa à anulação/rescisão do contrato. [...]

(Apelação Cível 1.0024.02.868662-4/001, Relator: Des. Eduardo Mariné da Cunha, 17ª CÂMARA CÍVEL, julgamento em 11/6/2015, publ. 23/6/2015)

Na sequência, passado o exame da Circular, no momento da assinatura do contrato não será diferente. A análise também deverá ser minuciosa, estando-se certo de que as cláusulas ali existentes, além de estarem em consonância com as disposições da COF, trazem **disposições claras e equilibradas** sobre as taxas do sistema, utilização da marca, padrões da rede, descrição do território com a correta definição da cláusula de raio, obrigações e deveres das partes, sanções em caso de descumprimento, prazo do contrato, condições de renovação, repasse e sucessão, bem como das condições de rescisão.

Verifica-se, portanto, que o planejamento com base em informações não protege integralmente o negócio, mas minimiza consideravelmente os riscos jurídicos inerentes, sendo fortemente recomendável o acompanhamento preventivo durante as fases preparatórias e de efetiva instalação do projeto de franquia.