

09/09/1998

CONTRATO DE FRANQUIA (FRANCHISING)

O contrato de franquia surgiu nos Estados Unidos após a Segunda Guerra Mundial quando muitas pessoas procuravam novas oportunidades para erguer-se economicamente.

As empresas passavam a oferecer franquia aos interessados que quisessem seguir o mesmo ramo de atividades daquelas.

Como preceitua o art. 2o. da Lei 8.955, de 15 de dezembro de 1994, do Código Comercial, franquia “é o sistema pelo qual o franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso e tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.”

Resumidamente franquia é a concessão, a uma determinada empresa, de marcas de produtos conhecidas do consumidor e aceitas por seu preço, qualidade e praticidade.

A franquia tem por fim a exploração de marca ou produto com a assistência técnica do franqueador. Esta assistência técnica poderá ser em relação ao bom funcionamento dos aparelhos quanto a publicidade da marca e produtos e até mesmo a assistência contábil, apesar de tudo depender da vontade das partes expressa no contrato.

O Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul entende que a franqueadora deverá prestar assistência para o franqueado e para isso terá que possuir uma estrutura adequada para tal, conforme podemos observar em um dos seus julgados:

“FRANCHISING – FRANQUIA NÃO FORMATADA – FALTA DE ESTRUTURA PARA MANUTENÇÃO DOS NEGÓCIOS – RESPONSABILIDADE DA EMPRESA FRANQUEADORA PELOS PREJUÍZOS DISSO ADVINDOS AOS FRANQUEADOS – RECONVENÇÃO – AS VENDAS EFETIVAMENTE REALIZADAS DEVEM SER REMUNERADAS AO FRANQUEADOR, COMPENSANDO-SE OS VALORES – A franquia exige, para que se desenvolva o negócio a contento, a estrutura básica necessária. Provada a inexistência dessa estrutura, é a franqueadora responsável pelos prejuízos decorrentes. As vendas efetivamente realizadas, porém, devem ser remuneradas à franqueadora. (TJRS – AC 596040527 – 6ª C. Cív. – Rel. Des. Jorge Alcebíades Perrone de Oliveira – J. 24.09.96)”

O conceito do art. 2o. da lei supra mencionada deixa caracterizado que franqueador e franqueado não tem vínculo empregatício. Esta é uma das características do contrato de franquia.

O franqueado tem autonomia econômica e jurídica, tendo a distribuição dos produtos, concedida pelo franqueador, mas aquele não participa da empresa distribuidora, não sendo portanto, uma filial deste.

Tanto o franqueado quanto o franqueador respondem pelos atos que praticarem. Não existe uma responsabilidade solidária. Responde aquele que praticar o ato.

Geralmente o interessado na franquia é o franqueador. Este deverá oferecer ao possível franqueado uma circular de oferta de franquia, escrita em linguagem fácil de ser compreendida, contendo obrigatoriamente as informações descritas no art. 3o., incisos I e seguintes da Lei 8.955/95 do C.Com.

Porém se a circular não for entregue ao interessado dez dias antes da assinatura do contrato ou se o franqueador veicular falsas informações, o franqueado poderá requerer a anulabilidade do contrato e a devolução de todas as quantias já pagas ao franqueador, corrigidas pela variação da remuneração básica dos depósitos de poupança mais perdas e danos. (conforme disposto no art. 4o. parágrafo único da Lei de Franquia.)

O franqueador deverá também investigar as aptidões do franqueado como sua capacidade de comercializar os produtos e a situação financeira, investigada junto aos bancos.

Para conceder a franquia o franqueador cobra uma taxa de filiação do franqueado. Além dessa taxa o franqueador, geralmente, exige uma caução em dinheiro para garantir o futuro fornecimento das mercadorias. Podendo também cobrar, sobre as vendas, um percentual estipulado entre franqueado e franqueador.



As cláusulas contratuais são as mais variadas, conforme o tipo de produto a ser comercializado e os interesses das partes. Dentre as cláusulas mais comuns encontradas no contrato de franquia estão as referentes ao direito do franqueador de proibir ao franqueado a venda de quaisquer produtos que não forem feitos, aprovados ou indicados pelo franqueador; o direito do franqueador de inspecionar os livros do franqueado; o horário de funcionamento da franquia em certos dias e horas; a participação do franqueado no pagamento das despesas relativas a publicidade da franquia efetivada pelo franqueador; uso de uniformes dos funcionários do franqueado aprovados pelo franqueador; proibição do franqueador ao franqueado a certas modalidades de vendas, inclusive as vendas a crédito; aprovação do franqueador do lugar onde será instalada a franquia; o direito do franqueador adquirir os negócios do franqueado; a aprovação do franqueador da compra de equipamentos feita pelo franqueado; a até a proibição do franqueado de realizar qualquer outro negócio enquanto a franquia estiver em vigor.

Apesar da grande variedade das cláusulas do contrato, algumas são essenciais para caracterizar o contrato de franquia. As cláusulas essenciais são as que dizem respeito às taxas da franquia, a delimitação do território de atuação do franqueado, o prazo do contrato, as quotas de vendas, o direito do franqueado de vender a franquia, a extinção do contrato.

As taxas de franquia que são devidas pela exploração de marcas do franqueador são sempre devidas. O franqueador poderá fixar quotas de vendas ao franqueado.

A delimitação do território também deverá constar no contrato. É essencial ao franqueado saber a área de atuação que poderá englobar. Essa área poderá ser dividida em cidades, um grupo de cidades, Estado, ou um conjunto de Estados. Estabelecido o território de atuação o franqueado terá exclusividade de usar e comercializar os produtos do franqueador naquele espaço.

No que diz respeito ao prazo é, geralmente, determinado variando de 1 a 5 anos. O ilustre prof. Wilson Furtado ensina que para haver retorno do investimento feito pelo franqueado o prazo mínimo para não existir prejuízo seria de três anos. No contrato deverá constar expressamente a intenção de renovação pelo franqueado.

A cláusula referente ao direito do franqueado de vender o seu negócio resulta da própria autonomia deste, que não tem vínculo empregatício com o franqueador. Entretanto este impõe algumas obrigações na venda, como por exemplo a de aprovar o comprador e estabelecer novo contrato de franquia com este. Se não estiver expresso em contrato a cláusula dando preferência ao franqueador de comprar a franquia, o franqueado poderá vender seu negócio a outra pessoa.

A extinção do contrato, geralmente, ocorre pela expiração do prazo acordado entre franqueado e franqueador. Como ocorre nos contratos em geral, poderá extinguir-se pela mútua vontade das partes. Também pode ocorrer a extinção quando umas das partes deixa de cumprir algumas das obrigações assumidas. A parte prejudicada requer a extinção demonstrando a prova da infração contratual.

É de costume estabelecer cláusulas que possam extinguir o contrato por ato unilateral. Justificam-se essas cláusulas pelo fato da franquia ser um contrato de boa-fé. Se não interessar mais ao franqueado a continuação da franquia, basta comunicar ao franqueador a sua intenção de desfazer o contrato, sem necessidade de explicar os motivos que o levaram a tomar essa decisão.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/1998-set-09/contrato_franquia/