

APRESENTAÇÃO

João Mateus Borges da Silveira

O SISTEMA DE FRANCHISING: CONHECIMENTO E SEUS ASPECTOS LEGAIS



FRANCHISING: CONHECIMENTO

Encarta 2000

← Etimologia

Origem inglês FRANCH – origem francês arcaico FRANCHER =outorga de um privilégio, AUTORIZAÇÃO

"Franchising, como particípio presente, significa um complexo de atividades destinado a desencadear processos de venda e distribuição em escala."
Bugarelli (1997)

Cordeiro (1988, p.63-84), em território luso, o instituto, apresenta que:

nele uma pessoa – o franquiador – concede a outra – o franquiado – a utilização, dentro de certa área, cumulativamente ou não, de marcas, nomes, insígnias comerciais, processos de fabrico e técnicas empresariais e comerciais, mediante contrapartidas.

Lei 8955 de 15/12/1994

'Statute of Disclosure' (Fábio Ulhoa Coelho)

Art. 2º. Franquia empresarial é o sistema pelo qual um 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 da 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.

Conforme material didático utilizado em curso da ABF (2001, p. 5-7)

o franqueador entra com a marca, o sistema e o suporte, e o franqueado com a adesão, o investimento e as taxas

FRANCHISING : CONHECIMENTO

EVOLUÇÃO HISTÓRICA

IGREJA

Mauro (1999, p.73), o exemplo de pioneirismo do *franchising* se encontra na própria igreja católica. Onde o Vaticano é o franqueador, a marca é a cruz, os padres os franqueados, a Bíblia o manual e o dízimo é o royalty

SÉCULO XIX

1860, nos Estados Unidos, a **Singer Sewing Machines**; a General Motors, em 1898, e a Coca Cola, em 1899.

SÉCULO XX

Distribuidoras de combustível: Shell; Mobil; Texaco etc.

PÓS GUERRA

BOOM

MacDonald`s*

Ray Kroc, 1954 (Richard e Maurice Mcdonald)

*compõem o índice *Down Jonnes Industrial Average*

FRANCHISING : CONHECIMENTO

CLASSIFICAÇÃO

Quanto à natureza do negócio

- distribuição de produto
- de prestação de serviços
- industrial

Quanto à forma de expansão

- conversão
- unitária → Diretor de área
- desenvolvimento de área
- máster

Quanto ao nível do franchising

- Primeira geração **concessão de uso da marca pelo franqueador, há pouco suporte** Ex. Postos de Gasolina. Plá (2001, p. 18)
- Segunda geração **concentração na distribuição de produtos, o franqueador procura transferir alguma tecnologia de implantação e operação das unidades franqueadas.** Ex. O Boticário.
- Terceira geração **Business Format Franchise** Ex. Bon Grilé. Mauro (1999, p. 100)
Treinamento pré-operacional, Supervisão, suporte e controle das unidades, Assessoria na escolha do ponto comercial.
- Quarta geração Plá (2001, p. 18) Ex. Yázigi.
Existe um conselho de franqueados que participa intensamente das decisões estratégicas da empresa
- Quinta geração **garantia de recompra** Ex. MacDonalds.

FRANCHISING : ASPECTOS LEGAIS

Brasil - Lei 8955/1994

Lei Magalhães Teixeira

Art. 5º. (Vetado)

Art. 1º. Os contratos de franquia empresarial são disciplinados por esta Lei.

Art. 2º. CONCEITO DE FRANQUIA EMPRESARIAL.

Art. 3º, Art. 4º. e Art. 7º. CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA

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.

Em Portugal (INFOFRANCHISING)

•Art. 405, 1, CCP – Contratos Atípicos – *Franchising*; Art 227º - *Culpa formação dos contratos*; Art 236º - *Sentido normal da declaração*; Art 239º - *Integração*; 280º - *Requisitos do objeto negocial*; 762º , 2 – *Boa-fé na execução dos contratos*.

•Dec-Lei 446-85 – *regime jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais*

•Dec-Lei 178-86 – “*regime Contrato de Agência*” (*doutrina e jurisprudência*)

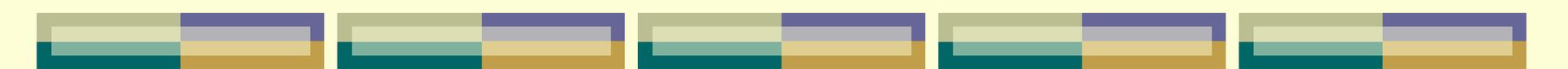
•*Código Comercial Português*

FRANCHISING : ASPECTOS LEGAIS

Circular de Oferta de Franquia

- Histórico e qualificação da empresa franqueadora; Art. 3º [..] I
- Demonstrativos financeiros [..] II
- Pendências judiciais [..] III
- Aspectos detalhados da franquia [..] IV
- Perfil do franqueado ideal [..] V
- Investimento inicial estimado [..] VII
- Remuneração da franqueadora [..] VIII
- Suporte e treinamento ao franqueado [..] XII
- Relação dos franqueados e ex-franqueados [..] IX
- Fornecimento de materiais [..] XI
- Território de atuação do franqueado [..] X
- Situação pós – contratual do franqueado [..] XIV
- Situação da marca junto ao INPI [..] XIII
- O pré –contrato e o contrato [..] XV

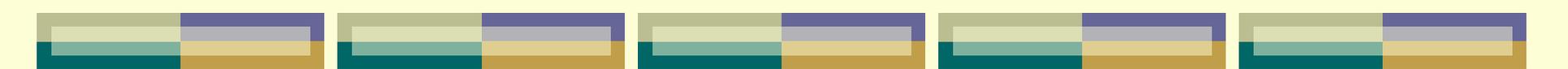
Art. 3º. Sempre que o franqueador tiver interesse na implantação de sistema de franquia empresarial, deverá fornecer ao interessado em tornar-se franqueado uma Circular de Oferta de Franquia, por escrito e em linguagem clara e acessível, contendo obrigatoriamente as seguintes informações: (Lei 8955/94)



FRANCHISING : ASPECTOS LEGAIS

Circular de Oferta de Franquia

- **Art. 4º. A Circular de 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, pela variação da remuneração básica dos depósitos de poupança mais perdas e danos**
 - **Art. 7º. A sanção prevista no parágrafo único do artigo 4º desta Lei, aplica-se, também, ao franqueador que veicular informações falsas na sua Circular de Oferta de Franquia, sem prejuízo das sanções penais cabíveis.**
- 



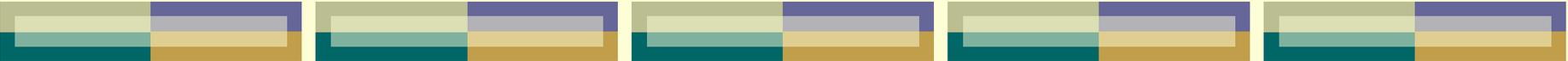
FRANCHISING : ASPECTOS LEGAIS

CONTRATO DE FRANQUIA

- NATUREZA JURIDICA: complexa, revestindo-se de características de Direito Comercial, quando envolve atos típicos de comércio, ou de Direito Civil, quando limitado à prestação de serviços, aluguel de equipamentos etc.

Classificado como negócio jurídico:

- Oneroso: ambas as partes sofrem um sacrifício patrimonial proporcional à vantagem almejada
 - Bilateral: os efeitos do negócio jurídico são suportados por ambos os contratantes. É um contrato de reciprocidade (sinalagmático).
 - Comutativo: as prestações dos contratantes são previamente conhecidas e guardam entre si uma correspondência de valores.
 - Típico no Brasil (nominado): após a Lei nº 8.995/94 e Atípico em Portugal.
 - *Intuito Personae*: o contrato é sempre personalíssimo
 - De adesão: O franqueado recebe um instrumento pré-confeccionado
 - De duração (continuado ou sucessivo): “a duração do contrato não é sofrida por qualquer das partes, mas querida por elas. A utilidade do contrato é proporcional à sua duração” Bojunga (1990)
- 



FRANCHISING : ASPECTOS LEGAIS

CONTRATO DE FRANQUIA

REFLEXÃO DE KURSH (p.69),
afirma que:

“Nunca existiu, não existe hoje,
e nunca existirá algo que se
assemelhe a um modelo padrão
de contrato de franquia.”

(Tradução Prof. Eloy Melonio)

ELEMENTOS PRINCIPAIS

as partes, o objeto, o preço
(remuneração) e o prazo. Tais
elementos devem ser
minuciosamente especificados
no instrumento a fim de serem
evitados problemas futuros.

DEVE CONTER AS ESPECIFICAÇÕES
DA CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA

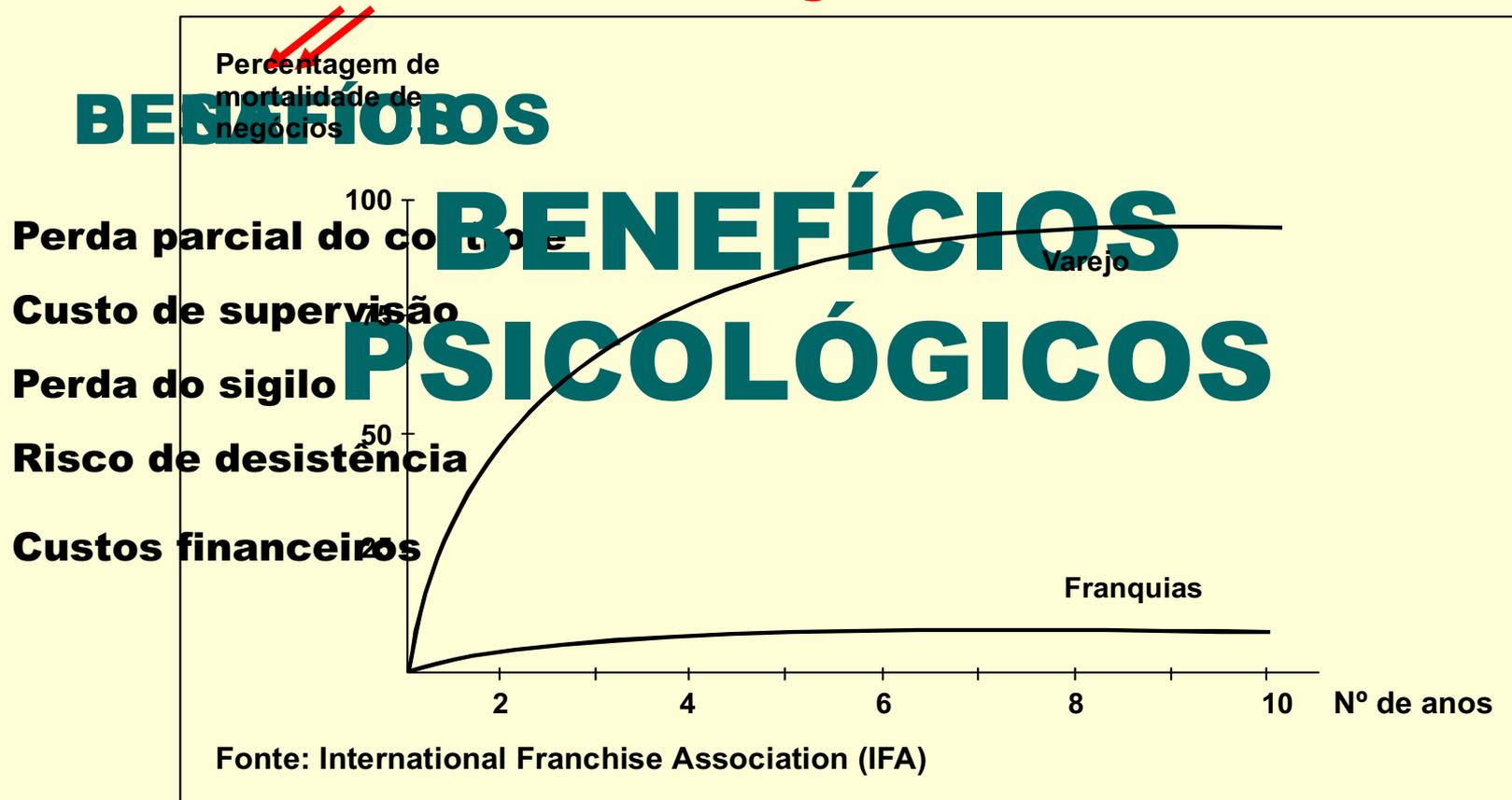
SUGERE-SE ARBITRAGEM VIA ASSOCIAÇÃO
DE FRANCHISING

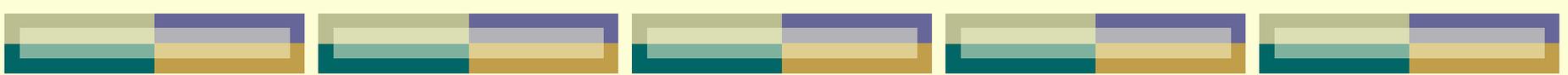


O SISTEMA DE FRANCHISING:

CONHECIMENTO E SEUS ASPECTOS LEGAIS

CONSIDERAÇÕES FINAIS





O SISTEMA DE FRANCHISING:

CONHECIMENTO E SEUS ASPECTOS LEGAIS

João Mateus Borges da Silveira

