

abpi.empauta.com

Associação Brasileira da Propriedade Intelectual
Clipping da imprensa

Brasília, 27 de março de 2020 às 07h53
Seleção de Notícias

Estadão.com.br - Últimas notícias | BR

Marco regulatório | INPI

Transparência e previsibilidade com a Nova Lei de Franquias 3

Migalhas | BR

Arbitragem e Mediação

Lei de Franquias: o que a nova legislação pretende para o setor 6

Transparência e previsibilidade com a Nova Lei de Franquias



Ana Júlia Moraes. FOTO: DIVULGAÇÃO

A Nova Lei de Franquias (lei 13.996/19) entra em vigor neste 27 de março, fruto do amadurecimento de um setor relevante para a economia nacional que, mesmo em tempos de crise, cresceu 8% em faturamento no último trimestre de 2019, faturou R\$ 175 bilhões em 2018 e emprega mais de 1,3 milhão de pessoas. Sancionada em dezembro de 2019, a nova legislação revoga a lei 8.955/94 e passará a reger com mais clareza as relações entre franqueadores e franqueados no Brasil.

A atualização da lei contou com importante contribuição do empresariado e associações que representam o segmento. Incluiu soluções para fomentar a atividade e resolver lacunas que acabavam exigindo intermediação de conflitos pelo judiciário. Por tudo que foi discutido e alterado em uma lei que acumulou 25 anos de adaptação do mercado de franquias, não é exagero dizer que o legislador foi muito feliz e alcançou o intuito consensual de simplificar e trazer transparência e previsibilidade às relações contratuais.

A nova lei tem apenas sete artigos, mas o seu artigo 1º traz questões extremamente importantes. Uma delas é o reconhecimento da franquia como um sistema, como um método. Na lei anterior o legislador falava em contrato de franquia. Agora, franqueador e franqueado vão continuar tendo sua relação postulada

por um contrato, mas a lei hoje fala em sistema empresarial de franquia. Um tratamento muito claro a um modelo de negócios específico, com características específicas, que merece proteção específica. Se antes o contrato de franquia era visto como um licenciamento, agora o método envolve know-how e inteligência de negócio, regulados por lei.

O mercado de franquias no Brasil teve seu primeiro "boom" na década de 1990. Foi regulado pela lei de 94 que trazia alguns nortes para a atividade, mas é evidente que, como qualquer novo modelo de negócio, foi se desenvolvendo e se aprimorando ao longo do tempo e passou a demandar diretrizes diferentes, que em grande parte agora estão contempladas.

As regras vão estar na própria letra da lei. A ideia essencial das alterações foi trazer informações precisas, tanto do lado do franqueador quanto do franqueado. Questões que antes poderiam gerar interpretações dúbias no contrato e acabavam num tribunal, agora estarão muito mais claras.

Uma das alterações mais importantes diz respeito à Circular de Oferta de Franquia (COF), documento onde as regras do jogo são apresentadas aos candidatos que pretendem entrar naquele modelo de negócio, tornando-se um franqueado. A falta de observância, pelo franqueador, de condições exigidas por lei no documento, trarão como consequência a "anulabilidade" do contrato.

Ou seja, caso o empresário que pretende expandir seus negócios por meio de franquia apresente uma Circular de Oferta aos seus candidatos a franqueados e, eventualmente, uma das condições da COF não estiverem previstas, é como se o contrato nunca tivesse existido. Isso permite que o franqueado não só peça todo o valor do seu investimento de volta, como pleiteie indenização por perdas e danos, lucro cessante...

o céu é o limite.

Também foi reforçado, na nova legislação, o fato de que a franquia não gera nenhum vínculo trabalhista entre franqueado e franqueador ou entre empregado de franqueado e franqueador. A discussão era inevitável, uma vez que, embora o primeiro artigo da lei de 1994 já dissesse isso claramente, a legislação não falava nada sobre o período de treinamento dos franqueados. Durante muito tempo o que se via, na prática, eram frequentes ingressos na Justiça questionando essa lacuna, uma vez que algumas marcas exigem até um ano de treinamento.

Muitas vezes, nesse período, o contrato era rescindido por alguma razão e a parte que se sentia prejudicada entrava na Justiça do Trabalho, alegando que havia na relação as três exigências do vínculo empregatício: pessoalidade, subordinação e habitualidade. Afinal, ela era subordinada ao franqueador, cumpria as regras dele. Ia a todas as sessões de treinamento com habitualidade. E ia pessoalmente, não podia mandar ninguém em seu lugar.

Com isso, pedia reconhecimento do vínculo, indenização,^{13º}, férias, etc. Evidente que a chance de sucesso desses processos, que duravam por vezes mais de uma década, era nenhuma, tanto que o Tribunal Superior do Trabalho nunca reconheceu tal vínculo. A Nova Lei de Franquias faz essa correção. Ela complementa a lei anterior e altera o artigo 1º dizendo que o vínculo também não se aplica ao período de treinamento.

O mesmo vale para a questão da aplicabilidade do Código do Consumidor aos contratos de franquia, também pacificada pelos tribunais com chance zero de sucesso para o pleito, mas não sem provocar movimentação do judiciário e custo para as marcas enquanto franqueadoras. A questão não era parte da lei, mas foi incluída na nova legislação, deixando claro a inexistência do direito e premissa básica do CDC, a existência de um consumidor.

Continuação: Transparência e previsibilidade com a Nova Lei de Franquias

Os franqueados alegavam situação de hipossuficiência, uma vez que o franqueador tem poderio econômico muito maior, e com isso pediam a aplicação do Código do Consumidor a seu favor. Com isso, o CDC, uma lei muito feliz e extremamente protetiva, poderia trazer uma série de benesses para o franqueado se reconhecido como consumidor, entre elas a possibilidade de a ação tramitar no seu domicílio e não no domicílio do possível réu. Ele também poderia ser beneficiado com a inversão do ônus da prova por sua condição de vulnerabilidade. Mas, ao chegar ao STJ, a conclusão para a polêmica não deixou dúvidas: a relação entre franqueador e franqueado é uma relação entre duas empresas. É evidente que pode existir aí uma hipossuficiência e disparidade econômica, mas isso não faz com esteja sujeito ao CDC.

Confirmando a intenção de fomento do mercado de franquias, a nova lei traz outra novidade. Agora para exploração da marca pelo sistema de franquia, o franqueador pode ser o titular ou apenas um requerente de direitos dessa marca. Ou seja, desde que comprove ter protocolado um pedido de registro no **INPI**, o interessado pode desenvolver o seu negócio pelo modelo de franquia. A lei anterior exigia que o franqueador fosse o proprietário de determinada marca, **desenho** industrial ou propriedade industrial. Ou ainda que tivesse autorização expressa do dono da marca para que pudesse franqueá-la a terceiros.

A mudança é importante, uma vez que um pedido de registro no **INPI** pode levar de 2 a 3 anos para ser aceito. Caso ao fim do processo, o registro seja negado o contrato está interrompido e, embora a lei não trate de como resolver esse assunto, a COF deve prever o que ocorrerá nessa situação, incluindo multas e penalidades. A relação passa a ser de confiança mútua e de transparência. O franqueador apresenta o risco e o franqueado saberá o que vai acontecer caso o negócio não se concretize no futuro.

Uma outra inovação é que a lei agora vai permitir que esse modelo de negócio possa ser usado também por

empresas públicas. O melhor exemplo dessa novidade foi o sucesso da experiência adotada nos Correios, um dos primeiros registros envolvendo entes públicos.

Polêmico, mas não menos interessante é o tratamento que foi dado na lei para a questão da sublocação de ponto comercial. É muito comum que o franqueador tenha determinados pontos comerciais que entende como estratégicos para a expansão do seu negócio. A lei não tratava da sublocação entre franqueador e franqueado, que ficava condicionada ao que dizia a Lei Geral das Locações, especialmente na limitação do valor da sublocação, que não podia ser maior do que a quantia paga pelo franqueador sublocador. A Nova Lei de Franquias agora permite. Ela abre a possibilidade de o franqueador cobrar um valor a mais do franqueado, se ele entender que aquele ponto é estratégico. Outra mudança é a inclusão de franqueador e franqueado no contrato de aluguel, permitindo que ambos solicitem sua renovação.

Com as mudanças na Circular de Oferta de Franquia o legislador procurou homogeneizar o mercado. Tentou trazer previsibilidade incluindo artigos na COF, como o que estabelece regras para o caso do franqueado morrer ou não ter mais interesse em tocar o negócio, o que não era previsto principalmente nos contratos antigos. A lei agora diz que essas regras devem estar previstas na Circular. Pode haver cessão, um filho pode herdar e tocar o negócio, pode haver transferência para um terceiro? As partes vão decidir o que é mais interessante para ambas.

Também tiveram que ser previstas na COF as penalidades, que surpreendentemente muitos contratos não incluíam. Deve estar claro qual será a multa, se haverá penalidade gradativa ou se determinado descumprimento contratual já daria ensejo ao término do contrato. As cotas mínimas de compras estarão igualmente na Circular: serão mensais? Ou o franqueador terá que atingir um limite semestral? Será revista anualmente? De novo, a lei não dirá qual será a

Continuação: Transparência e previsibilidade com a Nova Lei de Franquias

regra, mas ela tem que estar prevista.

As regras de concorrência, que vinham sendo reguladas pelo mercado, foram incluídas. Muitas vezes havia concorrência predatória e o franqueador abria outra loja própria próximo à do franqueado, ou franqueava para outra pessoa numa distância mínima. Tudo terá que estar na COF: isso pode acontecer ou haverá exclusividade? Qual o limite territorial mínimo para que seja instalada outra franquia? E para que o possível franqueado entenda a movimentação do mercado, as informações sobre os franqueados desligados nos últimos 24 meses terão de estar disponíveis.

Se o franqueador optar por incluir na COF o fornecimento de **inovações** tecnológicas para o negócio, ele será obrigado a fornecer o treinamento sem custo ao franqueado. Já previstas na lei anterior, associações de franqueados poderão existir, mas os limites de sua atuação, os poderes, o escopo, estarão nas regras da Circular.

Se ainda assim restarem pontos de divergência, a nova legislação prevê a possibilidade de se utilizar a **arbitragem** para a solução de conflitos. Embora ainda persista a ideia de que a **arbitragem** é um procedimento extremamente caro e inacessível para a maior parte das empresas, felizmente ela está em processo de democratização, e não mais restrita a grandes empresas e multinacionais e seus contratos bilionários. A nova realidade agora são câmaras de **arbitragem** menores, digitais, plataformas de **arbitragem** online estão em expansão. Um processo judicial que levaria 10 a 15 anos para ser decidido pode agora ser resolvido em 100 dias úteis e a um custo fixo bem menor. É a "cereja do bolo" da Nova Lei de Franquias.

Ana Júlia Moraes*

Lei de Franquias: o que a nova legislação pretende para o setor

A nova lei de Franquias (lei 13.996/19), sancionada em dezembro do ano passado, entra em vigor nesta quinta-feira, 26. A nova legislação pretende modernizar o setor de franquias no país e cobrir áreas que anteriormente não eram contempladas.

Segundo a ABF - Associação Brasileira de Franchising, o setor de franquias representa 2,6% do PIB e emprega mais de 1,36 milhão de pessoas. Com a nova legislação, a associação acredita que o setor terá mais transparência e segurança jurídica, por se tratar de uma lei moderna e ágil.

Sobre as mudanças que a lei traz, a advogada e membro da ABF, **Andrea** Oricchio, acredita que vem como uma forma de atualização e não mudanças propriamente ditas. "**São** práticas que já vinham sendo consolidadas nos últimos anos e agora fica claro conclusões que o mercado já vinha praticando". Assista.

O professor da AGV e diretor da ABF, **Sidnei** Amendoeira, destacou as alterações relevantes da lei: sublocação, relação trabalhista e de consumo, resolver litígios pela via da **arbitragem** e a circular de oferta passa a ter número maior de exigências antes de ingressar na franquia.

Alguns pontos que mais geravam questões judiciais, por não serem claros na lei anterior, eram as relações de consumo e trabalho. Para Sidnei, ao contrário do que muito se pensava, a franqueadora não presta serviço para a franqueada. O papel é supervisionar para verificar se o franqueado está agindo nos termos da franquia, sendo correto a não relação de consumo e trabalho.

Sobre a solução de litígios, o advogado apontou que agora a lei diz que os conflitos podem ser resolvidos pela lei de **arbitragem**.

Para o advogado, a circular de ofertas faz com que o interessado sinta segura para investir no negócio e não assine direto um contrato, sem pensar em todas as possibilidades.

"**Você** recebe primeiro a circular e a lei obriga um período de tempo de 10 dias entre o recebimento da circular e a assinatura de contrato ou pagamento de qualquer verba, justamente para te garantir que você tenha tempo de analisar e resolver de maneira serena se você quer investir naquela franquia."

Sublocações

Para o advogado **Daniel** Cerveira, do **Cerveira, Bloch, Goettems, Hansen & Longo Advogados Associados**, a nova lei traz muitas inovações, esclarecendo algumas dúvidas que existiam e que eram alvo de discussão nos tribunais.

Como grande novidade, Daniel aponta o art. 3º da lei, o qual dispõe sobre as sublocações entre franqueadores e franqueados: "**Traz** mais segurança no caso do franqueado sair, ou trocar o franqueado, estando sob a proteção da ação renovatória".

O advogado **Marcelo** Cherto, presidente da Cherto Consultoria, compartilha da mesma opinião de que é a principal inovação a possibilidade de sublocação de imóvel do franqueador para o franqueado por um valor mais alto do que o valor de locação.

De acordo com o advogado, faltou ouvir as pessoas que estão no mercado. "**O** mercado muda muito rápido. Talvez o canal que hoje não é concorrente passa a ser e vice-versa. A lei tem que ser menos detalhista e mais ampla". O advogado ainda fala sobre pontos que faltaram ser aprofundados.

Concorrência interna

Continuação: Lei de Franquias: o que a nova legislação pretende para o setor

Apesar de acreditar que as alterações vão mudar pouco a vida dos franqueadores e franqueados, a advogada especialista em franquias, **Luciana Morse**, destaca a agora obrigação de dizer ao franqueado aspectos como a concorrência na rede. "**Detalhamentos** que já estavam no contrato e agora vem para o corpo da circular de oferta de franquia".

No artigo 1º a lei traz a permissão para utilização do método de franquias por empresa estatal ou entidade sem fins lucrativos, independentemente do segmento em que desenvolva as atividades.

O presidente Jair Bolsonaro vetou o artigo que especificava as regras de licitações para esse modelo de negócio em empresas públicas, sociedades de economia mista e entidades controladas direta ou indiretamente pela União, estados, Distrito Federal e municípios.

De acordo com o veto, ainda que esteja prevista obediência às regras da lei de Licitações e Contratos, o procedimento licitatório geraria insegurança jurídica por "**estar** em descompasso e incongruente com a lei das Estatais".

Índice remissivo de assuntos

Marco regulatório | INPI
3

Desenho Industrial
3

Arbitragem e Mediação
3, 6