

---

### 1º SEMINÁRIO

A franquia representa um dos mais relevantes e complexos contratos de colaboração. Nele, a integração e a cooperação entre empresas independentes assumem os contornos mais estreitos, a ponto de a identidade dos sinais e da apresentação exterior gerar, aos olhos do público, a convicção de se tratar do próprio produtor ou de uma filial<sup>1</sup>.

No Brasil, as franquias apontam como uma alternativa para os empreendedores em meio à crise econômica, conforme indica pesquisa elaborada pela Associação Brasileira de Franchising (“ABF”). Segundo dados da ABF, o faturamento do setor no ano de 2016 foi de, aproximadamente, de R\$ 151,247 bilhões, resultado que representa um crescimento de 8,3% em relação ao ano anterior<sup>2</sup>. Dentre as redes de franquias que mais crescem, merece destaque o segmento de saúde, beleza e bem-estar, cujo faturamento representou, em 2016, um crescimento de 15,5%, em relação a 2015<sup>3</sup>.

No direito pátrio, o contrato de franquia é disciplinado pela Lei nº 8.955/94. Embora pertencente a categoria dos contratos da colaboração, esta modalidade não se limita a uma técnica de escoamento da produção. A franquia representa, para o franqueador, um meio de exploração de uma ideia, de uma fórmula bem sucedida, ao passo que, para o franqueado, um meio de se beneficiar do modelo de negócio desenvolvido por outrem<sup>4</sup>.

Segundo a doutrina, para a existência do contrato de franquia, é necessária a presença dos seguintes elementos essenciais: (i) a fruição da imagem empresarial do franqueador; (ii) transmissão do know-how e na prestação de assistência técnica do franqueador ao franqueado; e (iii) subordinação do franqueado ao controle e fiscalização do franqueador<sup>5</sup>. Tais elementos podem ocorrer de forma mais ou menos intensa, não podem, porém, deixar de figurar, sob pena de inexistir um contrato de franquia.

Diante de todo o exposto, elabore uma **minuta de contrato de franquia**.

Atente-se para que a minuta contenha todos os elementos distintivos do tipo social e considere as seguintes informações: (i) Segmento: saúde, beleza e bem estar; (ii) Taxa de franquia: R\$65.000,00; (iii) Investimento estimado: R\$200.000,00; (iv) Royalties: 5% ao mês, calculado sobre o faturamento bruto; (v) Estimativa de faturamento: R\$100.000,00 a R\$ 150.000,00 ao mês; e (vi) Estimativa de lucro: superior a R\$ 20.000,00 ao mês.

---

<sup>1</sup> ANTUNES, José Engrácia. *Direito dos contratos comerciais*. Coimbra: Almedina, 2014, p. 455.

<sup>2</sup> Matéria veiculada no jornal Valor Econômico em 14.02.17, disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/4868794/franquias-registram-alta-de-83-na-receita-bruta-em-2016-diz-abf>

<sup>3</sup> Matéria veiculada no jornal Valor Econômico em 27.03.17, disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/4914434/marcas-de-saude-e-beleza-sao-que-mais-crescem>

<sup>4</sup> MONTEIRO. António Pinto. *Direito comercial: contratos de distribuição comercial*. Coimbra: Almedina, 2009, p. 120.

<sup>5</sup> COMPARATO, Fábio Konder. Franquia e concessão de venda no Brasil: da consagração ao repúdio? *Revista de Direito mercantil, industrial, econômico e financeiro*, São Paulo, v. 16, nº 18, p. 53-65, 1975, p. 53; e ANTUNES, José Engrácia. *Direito dos contratos comerciais*. Coimbra: Almedina, 2014, p. 454.