



**Renato Armanelli Gibson**<sup>1</sup>

## **O RISCO DO SUCESSO É DO FRANQUEADO**

Uma boa forma de se investir dinheiro no Brasil é firmando um contrato de franquia, não há dúvidas. Há várias franquias de sucesso, altamente lucrativas, à nossa volta, de todos os tamanhos e em todos os ramos de negócios, seja no setor de alimentação, moda, serviços automotivos, dentre outros.

Cacau Show, Orthocrin, Havaianas, Contém 1g, Brastemp, Kumon são apenas alguns dos vários exemplos bem sucedidos de franquias, todos de abrangência nacional. Naturalmente que existem franquias menores, que exigem investimento mais modesto e que possuem tão somente abrangência regional, ou mesmo local. Seja como for, não importa o montante que será investido, é sempre interessante para o futuro empresário considerar a possibilidade de ser um franqueado quando for abrir o seu próprio negócio.

O contrato de franquia, também conhecido como franquia empresarial, ou ainda contrato de “franchising”, é o acordo através do qual uma empresa, chamada de franqueadora, cede a outra empresa, chamada de franqueado, o direito de uso de marca, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi exclusiva de produtos e/ou serviços.

Assim, atraído em fazer parte de um negócio que já existe, o franqueado investe dinheiro pretendendo repetir o sucesso do franqueador e/ou dos outros franqueados que já existem.

No entanto, ao contrário do que pensa a maioria das pessoas, quando alguém se torna um franqueado, ele assume todo o risco do negócio. Isso é, o franqueado não pode culpar o franqueador se o negócio não der certo e ele tiver prejuízos. Na realidade, muitos investidores são seduzidos pelos números mágicos apresentados pelos franqueadores antes de assinarem os contratos de franquia e acabam fechando negócio, convictos quanto ao retorno certo e rápido do dinheiro investido.

Contudo, por melhores que sejam as propostas e planos de negócios apresentados pelos franqueadores, o risco do sucesso do empreendimento é inteiramente do franqueado. Parafraseando Clarice Lispector, terá o franqueado que correr exclusivamente o sagrado risco do acaso, substituindo o destino pela probabilidade. Assim, se eventualmente os resultados não forem aqueles esperados pelo franqueado, nem os prometidos pelo franqueador, ainda assim não haverá que se falar em terminar o

<sup>1</sup> - Professor da Faculdade de Direito de Conselheiro Lafaiete (FDCL) e advogado.

contrato de franquia por culpa do franqueador.

É bem verdade que o franqueador assume várias obrigações perante o franqueado. Mas todas essas obrigações são de meio, e não de resultado. Assim, ainda que o resultado de determinada franquia for um fiasco, se o franqueador cumpriu suas obrigações legais e contratuais, ele não pode ser responsabilizado pelo insucesso da empreitada.

Dentre as obrigações assumidas pelo franqueador, destaca-se o oferecimento da chamada Circular de Oferta de Franquia, num prazo mínimo de 10 dias antes da assinatura do contrato de franquia. Nessa circular, também conhecida simplesmente por COF, cabe ao franqueador ser o mais transparente possível, trazendo informações claras e detalhadas sobre o negócio e também sobre o perfil ideal de franqueado. Tal circular é muito importante porque através dela o candidato a franqueado terá acesso a informações vitais sobre o negócio e, assim, poderá decidir se aceita assumir o risco comercial e se tornar um franqueado.

Além do dever de disponibilizar a Circular de Oferta de Franquia no prazo legal acima citado, há que se destacar a obrigação assumida pelo franqueador de fornecer o seu conhecimento técnico comercial, além do uso da sua marca ao franqueado. Esse conhecimento transferido é chamado muitas vezes pelo seu nome em inglês, “know-how”.

Seguindo essa linha de raciocínio, tribunais do Brasil inteiro têm rejeitado, sistematicamente, pedidos de rescisão do contrato, por culpa exclusiva do franqueador, quando o negócio não dá certo e o franqueado acaba perdendo dinheiro. Verificam os juízes se os franqueadores se desincumbiram das suas três principais obrigações, que são o oferecimento regular da COF, a transferência de “know-how” (conhecimento técnico) e autorização do uso da marca. Se o franqueador cumpre tais obrigações não precisa se preocupar quanto ao sucesso do negócio.

Dessa forma, recomenda-se cautela ao franqueado insatisfeito ao pleitear em juízo a rescisão do contrato de franquia, em função de eventual fracasso do negócio. Isso, porque, além de ter tido insucesso no campo comercial, fatalmente será mal sucedido no campo jurídico também.