

**JNT-FACIT BUSINESS AND TECHNOLOGY  
JOURNAL - ISSN: 2526-4281 QUALIS B1**



**TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA  
POR FRANQUIAS NO BRASIL:  
MOTIVOS PARA O  
ENCERRAMENTO CONTRATUAL**

**TECHNOLOGY TRANSFER BY  
FRANCHISEES IN BRAZIL:  
REASONS FOR CONTRACT  
TERMINATION**

**Lucas Dias SOUSA**  
**Faculdade de Ciências do Tocantins**  
**(FACIT)**  
**E-mail: [drlucasdias2@gmail.com](mailto:drlucasdias2@gmail.com)**



## RESUMO

A utilização de marcas e patentes de forma ilegal vem aumentando consideravelmente e tem trazido várias questões judiciais para seus inventores. Nesse intuito, o registro de propriedades industriais e tecnologias são essenciais para garantir que essas transações sejam seguras e dentro da lei. Dessa forma, visando um acordo seguro e conferindo validade perante terceiros, existem contratos registrados ou averbados junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) como exemplo os contratos de franquias que envolvem transferência de tecnologia e transmissões de padrões, serviços, além de uso de marca e patente. O objetivo deste trabalho foi realizar uma abordagem sobre os principais motivos para o encerramento de franquias no Brasil e, por conseguinte, as tratativas judiciais para as quebras de contrato entre franqueadores e franqueados, apresentando jurisprudências relevantes existentes, hoje, no STJ. A pesquisa para este estudo foi teórico-conceitual, a partir de análise das principais referências que tratam sobre contratos de franquia, além de legislações vigentes – Lei de Propriedade Industrial e Lei de Franquias (Lei 8.955/94) –. Os resultados mostram que em termos econômicos, os contratos de franquia são um negócio com grandes possibilidades de sucesso, em razão da maior credibilidade junto ao mercado e os consumidores, no entanto o crescimento e o fracasso da franquia são uma conjunção de fatores, dentre os quais podemos citar a elaboração de um contrato sem a devida assessoria, fazendo com que o judiciário tenha que intervir em questões que poderiam ser solucionadas entre as partes contratantes, franqueador e franqueado.

**Palavras-chave:** Franquia. Marca. Patente. Propriedade Industrial

## ABSTRACT

The illegal use of trademarks and patents has increased considerably and has brought many legal issues to its inventors. In this regard, the registration of industrial properties and technologies is essential to ensure that these transactions are safe and within the law. Thus, aiming at a secure agreement and granting validity to third parties, there are contracts registered or registered with the National Institute of Industrial Property (INPI) as an

**Lucas Dias SOUSA. TRANFERÊNCIA DE TECNOLOGIA POR FRANQUIAS NO BRASIL: MOTIVOS PARA O ENCERRAMENTO CONTRATUAL. Facit Business And Technology Journal. QUALIS B1. ISSN: 2526-4281 <http://revistas.faculdefacit.edu.br/index.php/JNT>. Out/Nov - 2021. Ed. 31; V. 1. Págs. 244-256.**

example, franchising contracts involving technology transfer and transmission of standards, services, in addition to the use of trademark and patent. The objective of this work was to approach the main reasons for the closure of franchises in Brazil and, consequently, the legal proceedings for breaches of contract between franchisors and franchisees, presenting relevant jurisprudence that currently exists in the STJ. The research for this study was theoretical-conceptual, based on the analysis of the main references dealing with franchising contracts, in addition to current legislation – Industrial Property Law and Franchises Law (Law 8.955/94) –. The results show that in economic terms, franchise contracts are a business with great chances of success, due to greater credibility with the market and consumers, however the growth and failure of the franchise are a combination of factors, among the which we can mention the elaboration of a contract without proper assistance, causing the judiciary to intervene in issues that could be resolved between the contracting parties, franchisor and franchisee.

**Keywords:** Franchise. Brand. Patent. Industrial Property.

## INTRODUÇÃO

Para entender melhor a origem dos contratos de franquia, é necessário conhecer como se deu a evolução do que hoje entendemos por franchising. A palavra origina-se do inglês “franch”, que, por sua vez, deriva do francês medieval “franc”, resultando no verbo “francher”, entendido como a faculta de um privilégio, de uma autorização ou abandono de uma servidão. Entretanto, a palavra “franchising” que no português é dita como “franquia”, de acordo com Bulgarelli, 2000, significa um complexo de atividades destinado a desencadear processos de venda e distribuição em escala.

A franquia é uma categoria de negócio comercial que implica a distribuição de serviços e produtos, por intermédio de condições estabelecidas em contrato, entre franqueador e franqueado. Em crescimento constante no país, a modalidade comercial envolve a concessão e transferência de marca, tecnologia, consultoria operacional, produtos ou serviços.

No Brasil, esta vertente de negócios foi iniciada em 1960, com as escolas de idiomas. Até o início dos anos 80, a franquia esteve concentrada em áreas tradicionais como distribuição de veículos, combustíveis e engarrafamento de bebidas. Somente a partir

de 1992 é que este segmento foi, de fato, reconhecido pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), a partir da abertura do mercado brasileiro às grandes marcas internacionais. Em 1994, cria-se, então, a Lei de Franquias (Lei 8.955/94), com o objetivo de regular o mercado.

O Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) passou a reconhecer e autorizar as marcas internacionais no país a partir de 1992, abrindo-se, assim, o mercado interno para as grandes redes de franchising para competir com as empresas brasileiras. E, para regular este mercado, criou-se a lei 8.955/94, que trata sobre o contrato de franquia empresarial, conforme dispõe o artigo 2º da referida lei:

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 de 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.

Em relação à legislação específica de questões judiciais envolvendo contratos de franquia com contratos de franquia, as disposições do Código do Consumidor (CDC) não se aplicam a informações de franquia, uma vez que, em muitos casos, em civis de franquia contra a franquia são protestadas. Desta forma, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) considera que os pré-requisitos para o recrutamento e contratos entre as partes devem ser regulados pela lei da franquia.

Este estudo tem uma abordagem nas principais razões para o encerramento das franquias de franquia no Brasil e, portanto, procedimentos judiciais para contratados entre franqueadores e franquia, que hoje apresentam sua jurisprudência em STJ.

## **METODOLOGIA**

A abordagem deste estudo foi teórico-conceitual, a partir de análise das principais referências que tratam sobre contratos de franquia, além de legislações vigentes – Lei de Propriedade Industrial e Lei de Franquias (Lei 8.955/94) -, bem como de jurisprudências referentes a casos relacionados à quebra de contratos de franquia no Brasil.

A pesquisa também realizou uma busca por tendências de mercado de franchising por meio do site da Associação Brasileira de Franchising (ABF) (<https://www.abf.com.br>), buscando avaliar não só os principais motivos para o encerramento de estabelecimentos de franquias no país.

A partir dos dados apontados pela ABF como causas para o fechamento de franquias, observou-se a tratativa dada na esfera judicial quanto à quebra de contrato entre franqueadas e franqueadores, com o objetivo de compreender a realidade deste mercado e, desta forma, avaliar as possíveis precauções a serem adotadas pelos franqueados na celebração do contrato.

## **RESULTADOS E DISCUSSÃO**

A Lei 8955/94, conhecida como a Lei de Franquia criada segundo o modelo americano, regulamenta os contratos de franquia empresarial, atividade recomendada para investidores.

A formalização dessa modalidade de transferência de tecnologia se perfaz através de contrato de franquia que diz respeito ao um acordo entre franqueado e franqueadora, onde estão contidos os direitos, deveres e obrigações de ambas as partes envolvidas no contrato.

Antes de assinar o contrato de franquia o franqueado deve receber o COF (Circular de Oferta de Franquia), documento que dispõe de forma específica todas as informações, dados, deveres, direitos e leis que a franquia requer e oferece ao franqueado.

O prazo para entrega da COF foi estabelecido pela Lei de Franquia, em seu artigo 4º corresponde a 10(dez) dias antes que seja efetuado qualquer tipo de pagamento, sua intenção é de garantir a segurança ao franqueado, que terá tempo hábil, conhecido como “prazo de reflexão” para buscar maiores informações sobre a franqueadora, sua credibilidade, reputação, evolução no mercado, aceitação perante a clientela, quaisquer aspectos que possam ser importantes antes da assinatura do contrato de franquia.

A assinatura da COF é obrigatória, conforme artigo 3º da lei de franquia devendo ser feita por ambas as partes envolvidas no negócio, franqueado e franqueadora.

A Circular de Oferta de Franquia é, sem dúvida alguma, o instrumento jurídico mais importante deste modelo de negócio, pois, além de assumir um inegável papel comercial, materializa o Princípio da Boa-fé (dever de informação) do franqueador. Por

meio deste documento, o franqueado pode avaliar o negócio sobre inúmeras perspectivas (financeira, operacional, administrativa, etc).

O conceito legal de franquia está contido no artigo segundo da Lei 8.955/94, in verbis:

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 de 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.

O objetivo é padronizar o estabelecimento segundo orientações pré-definidas pelo franqueador, não se limitando a exploração da marca muito embora sua remuneração também seja por meio de royalties, garante, em regra, maior autonomia as partes contratantes.

O setor de franchising teve um aumento de 6,8% no faturamento nos últimos 12 meses (4º trimestre de 2019), de acordo com levantamento feito pela Associação Brasileira de Franchising (ABF). Quem investe em franquias conta com a segurança de modelos de negócios já testados no mercado. As chances de não dar certo são reduzidas, uma vez que as marcas franqueadas oferecem, entre outras vantagens, um nicho de consumidores já consolidado, reputação e reconhecimento do público.

Mesmo diante de um cenário promissor, o índice de fechamento de franquias no país é considerável, embora seja inferior (3%) à taxa de mortalidade das pequenas empresas com até dois anos de operação (23%), de acordo com dados do Sebrae. Entre os principais motivos para o encerramento dos negócios, estão má localização das unidades, falta de capital de giro, colaboradores mal treinados, alta concorrência e sazonalidade (Figura 1).

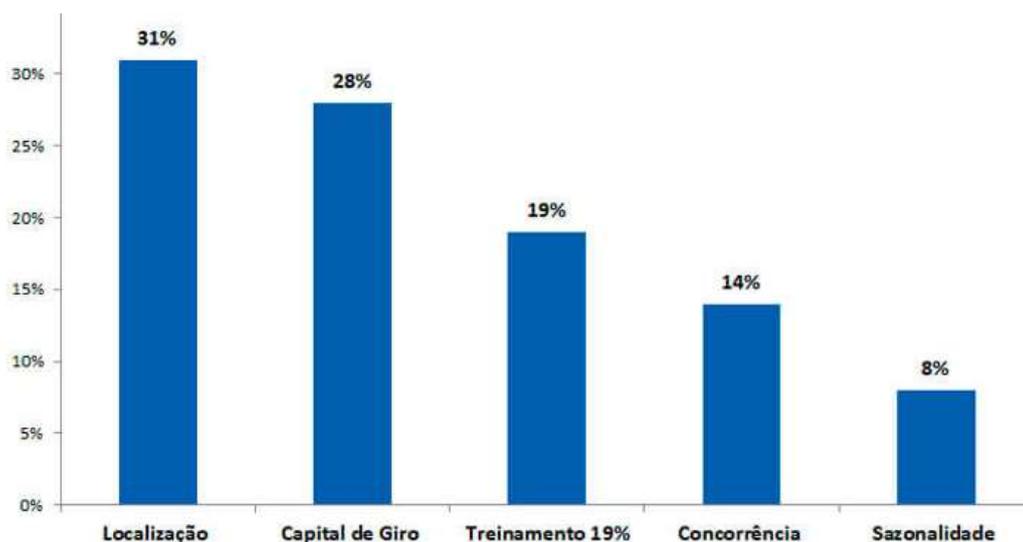
Dados da ABF apontam que a localização escolhida para o ponto de venda está entre as principais causas para o fechamento de franquias no ranking das cinco maiores causas para o encerramento de contratos no país. Cerca de 31% das unidades que encerram suas atividades o fazem pela má escolha do local do negócio (Figura 1). A maioria está instalada fora do eixo do grande fluxo de consumidores, tais como shoppings e centros de

compra, que facilitam o acesso e têm convergência de interesses para quem pretende adquirir um produto ou serviço.

O segundo motivo é a falta de capital de giro entre os franqueados: 28% dos negócios fecham por conta do esvaziamento de caixa, ocasionado, principalmente, pelas taxas de royalties a serem pagas aos franqueadores e a obrigatoriedade de compra de novos produtos todos os meses, conforme previsto em contrato (Figura 1). Os royalties são as taxas em cima do faturamento bruto da unidade, que ficam entre 2% e 15%. Dependendo da franquia, também há um fundo de publicidade para o qual o empresário deverá contribuir mensalmente.

A terceira e não menos relevante causa ocorre em virtude do mal treinamento dos colaboradores, conforme se observa na Figura 1. Muitas vezes a franquia não oferece o suporte necessário para a qualificação e capacitação dos empregados e o investidor não se dá conta deste item no contrato.

**Figura 1.** Principais motivos para fechamento da Franquia no Brasil

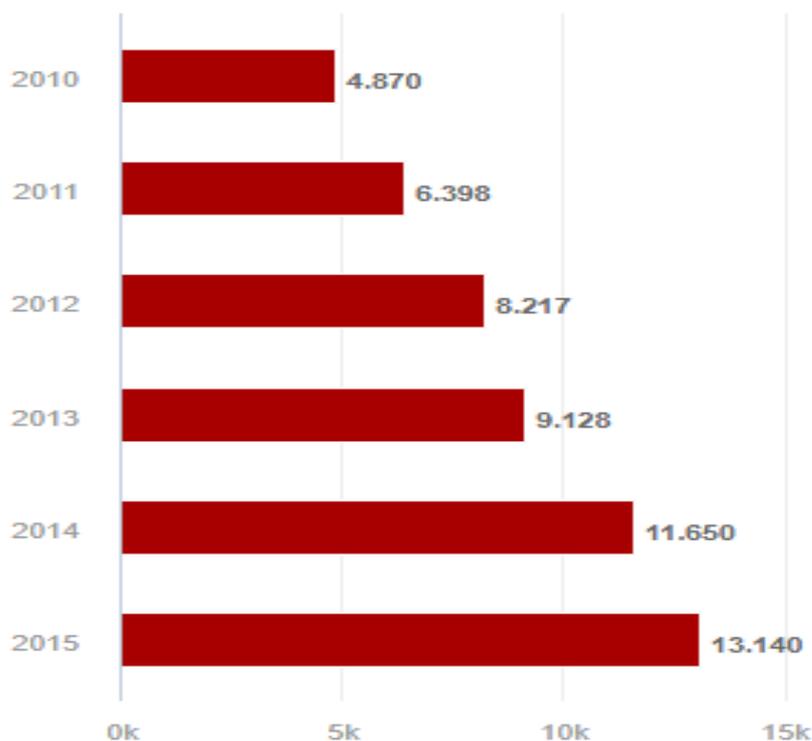


**Fonte:** Reprodução site ABF.

Mesmo sendo uma das opções mais procuradas por investidores para abertura de novos negócios, as franquias também apresentam alto índice de fechamento de unidades no país, conforme demonstra levantamento feito pela consultoria Rizzo Franchise (Figura 2). Em 2015, mais de 13.140 franquias fecharam as portas, quase 1.500 a mais que no ano de

2014. No comparativo entre os anos de 2010 e 2015, observa-se uma evolução no número de negócios encerrados no período, conforme Figura 2:

**Figura 2.** Índice de mortalidade de franquias: unidades fechadas por ano.



Fonte: Reprodução site consultoria Rizzo Franchise.

Os segmentos de destaque entre as franquias brasileiras no terceiro trimestre de 2019 são os ligados à “comunicação, informática e eletrônicos”, “casa e construção”, “moda” e “hotelaria e turismo”, com variação de faturamento de 6,1%, conforme Figura 3:

**Figura 3.** Segmentos de mercado de franquias no 3º trimestre de 2019 no Brasil:

SEGMENTO	FATURAMENTO <sup>a</sup> 3º TRI 2018	FATURAMENTO <sup>a</sup> 3º TRI 2019	% VAR FATURAMENTO 2018-19	% VAR UNIDADES 2018-19
Alimentação	11.616	12.235	5,3%	6,7%
Casa e Construção	2.459	2.683	9,1%	6,9%
Comunicação, Informática e Eletrônicos	1.354	1.467	8,3%	7,1%
Entretenimento e Lazer	584	601	2,8%	2,7%
Hotelaria e Turismo	3.354	3.595	7,2%	1,7%
Limpeza e Conservação	363	380	4,9%	4,5%
Moda	5.622	6.104	8,6%	2,2%
Saúde, Beleza e Bem Estar	7.760	8.128	4,7%	8,1%
Serviços automotivos	1.668	1.749	4,8%	1,3%
Serviços e outros negócios	6.628	7.037	6,2%	4,9%
Serviços educacionais	3.071	3.226	5,0%	3,3%
<b>Total</b>	<b>44.479</b>	<b>47.203</b>	<b>6,1%</b>	<b>5,2%</b>

Fonte: Reprodução Desempenho do Franchising Brasileiro, da ABF.

## Os Contratos de Franquia na LPI

A Lei 9.279/96 estabelece, em seu artigo 211, que esta modalidade de contrato se destina à:

[...] concessão temporária de modelo de negócio que envolva uso de marcas e/ou exploração de patentes, prestação de serviços de assistência técnica, combinadamente ou não, com qualquer outra modalidade de transferência de tecnologia necessária à consecução de seu objetivo.

Estes contratos devem ser obrigatoriamente registrados no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI) até o prazo de vigência das marcas registradas e/ou patentes concedidas pelo INPI envolvidas na franquia, apresentando a descrição detalhada da franquia e a descrição geral do negócio, além da Circular de Oferta de Franquia (COF) ou declaração de recebimento da Circular de Oferta de Franquia, conforme a Lei nº 8.955/94 (Lei de Franquia).

A Circular de Oferta, dentre outros aspectos citados na Lei de Franquia, deve conter, obrigatoriamente, as seguintes informações: histórico resumido da empresa; balanços e demonstrativos financeiros da empresa; perfil do franqueado "ideal"; situação perante o INPI das marcas e patentes envolvidas. A Circular deverá ser entregue ao franqueado dez dias antes da assinatura do contrato.

Dos contratos, também devem constar quais são as condições de exclusividade, subfranqueamento e se haverá prestação de serviços pelo investidor. O descritivo de todos os serviços prestados por ambas as partes é de grande importância junto ao INPI, garantindo uma relação comercial justa e harmônica, evitando, assim, surpresas ao longo do tempo de vida do mesmo. Nele, devem ser resguardadas todas as cláusulas a serem seguidas em casos de falência ou desistência do franqueado, caso não queira seguir com a atividade. É muito importante inserir no contrato as medidas a seguir quando isto ocorre, assim resguardam-se os direitos tanto da franquia como do franqueado.

O contrato de máster franquia compreende a concessão de direito à empresa franqueada de subfranquear o sistema de franquia em áreas específicas. O contrato de subfranquia compreende as autorizações concedidas pelo franqueador a

um subfranqueador para formalizar um contrato de subfranquia.

Também é no contrato que são estabelecidas as cláusulas comerciais entre as partes, estipulando a taxa de franquia (valor fixo pago no início da negociação); taxa de royalties (percentual sobre o preço líquido de vendas); taxa de publicidade (percentual sobre vendas), além de outras taxas.

Entre as principais cláusulas referentes ao encerramento do contrato de franquias, destacam-se:

- a) **Cláusula de direito de preferência:** garante que o franqueador tenha o direito de escolher se compra a unidade do franqueado desistente;
- b) **Cláusula de quarentena:** busca impedir que, ao final do contrato, um ex-franqueado da rede tenha um negócio idêntico ou semelhante ao do franqueador no mesmo ponto comercial;
- c) **Cláusula de raio:** visa delimitar uma determinada área na qual tanto o franqueador quanto um ex-franqueado ficam proibidos de montarem negócios no mesmo ramo de atuação de rede da franquia;
- d) **E cláusula de rescisão:** regula as hipóteses em que uma das partes ou ambas rompem o contrato existente, depois ou mesmo ao término do prazo determinado pelo contrato.

252

### **Jurisprudência**

De maneira geral, as franquias apresentam vários benefícios aos franqueados, no entanto muitos são os casos que podem parar na justiça, em virtude de implicações e impasses referentes ao contrato firmado entre as partes. Este tipo de contrato é celebrado entre franqueador e franqueado com o objetivo de fornecer produtos e serviços para terceiros, no caso, consumidores.

O Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) passou a reconhecer e autorizar as marcas internacionais no Brasil a partir de 1992, abrindo-se, assim, o mercado interno para as grandes redes de franchising para competir com as empresas brasileiras. E, para regular este mercado, criou-se a lei 8.955/94, que trata sobre o contrato de franquia empresarial, conforme dispõe o artigo 2º da referida lei:

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 de 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.

Casos notórios julgados no STJ, em geral, têm sentença favorável ao franqueador, em virtude de descumprimento de cláusulas preestabelecidas em contrato. Como um desses exemplos, cita-se o caso da Rede Wizard. Franqueados da escola de línguas constituíram uma nova empresa intitulada Wisdom Franchising, que adotou o mesmo conteúdo do material didático e metodologia aplicados pela Wizard. A Wisdom foi condenada, pela 4ª turma do STJ, a ressarcir a franqueada pelos danos gerados, além de ter sido proibida de usar marca e, ainda, de reproduzir os livros didáticos e materiais para professores.

Outra demanda jurídica oriunda de contratos de franquia e que está relacionada a marcas reconhecidas no mercado diz respeito à Bob's Indústria e Comércio Ltda. O STJ manteve decisão do tribunal paulista, condenando a empresa Jack Alimentos e Medicamentos Ltda. a indenizar a Bob's por danos morais. Dados do processo apontam que a franqueada “descumpriu cláusula de obrigação de não atuar no negócio explorado pela Bob's no período de 18 meses após o término da franquia, num raio de 20 quilômetros do local em que ficava o restaurante”. A cláusula tinha por objetivo a proteção da marca. Além disto, a decisão da Justiça paulista considerou que a operação dos estabelecimentos como se fossem Bob's implicava “sério risco à imagem e ao nome da autora”.

A jurisprudência tem decidido em várias oportunidades com relação ao tema no que diz respeito à “quebra de contrato de franquia”, palavras-chave utilizadas na pesquisa em alguns tribunais, quais sejam, Tribunal de Justiça do Estado do Pará, Tribunal de Justiça de São Paulo e Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul, conforme ementas abaixo:

EMENTA: APELAÇÕES CÍVEIS. AÇÃO ORDINÁRIA DE RESCISÃO CONTRATUAL CUMULADA COM INDENIZAÇÃO POR LUCROS CESSANTES E,

RECONVENÇÃO. HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS FIXADOS DE CONFORMIDADE COM O CAPUT DO ARTIGO 21 DO CPC. RESCISÃO DO CONTRATO PELA BRUNELLA ALIMENTOS LTDA EM DECORRÊNCIA DE MODIFICAÇÕES REALIZADAS NO PROJETO DE CONSTRUÇÃO DO SHOPPING CENTER DOCA BOULEVARD PELA EMPRESA DFT SERVIÇOS IMOBILIÁRIOS QUE NÃO EXECUTOU OS SERVIÇOS DO TETO E NÃO CONSTRUIU A LAGE QUE CONSTITUIRIA O TETO EM CONCRETO ESTRUTURAL BRUTO SOBRE O SUC 45. NÃO FEZ AS INSTALAÇÕES DO PONTO DE ESPERA PARA COLOCAÇÃO DE CHUVEIROS AUTOMÁTICOS TIPO SPRINKLERS NA MESMA SUC 45. AS MODIFICAÇÕES REALIZADAS NO PROJETO, E, CONSEQUENTEMENTE NA CONSTRUÇÃO TORNOU INSERVÍVEL PARA A AUTORA/APELADA A LOJA POR ELA ADQUIRIDA, VEZ QUE COMPRADA PARA INSTALAR A FRANQUIA DE PIZZA MILLE. MODIFICADO O PROJETO, A PIZZA MILLE NÃO CONCEDEU A FRANQUIA EM RAZÃO DAS REFERIDAS MODIFICAÇÕES. APELOS CONHECIDOS E IMPROVIDOS. DECISÃO UNÂNIME. (TJPA 2012.03417907-17, 109.945, Rel. MARNEIDE TRINDADE PEREIRA MERABET, Órgão Julgador 1ª CÂMARA CÍVEL ISOLADA, Julgado em 2012-07-09, Publicado em 2012-07-13).

RESCISÃO DE CONTRATO – FRANQUIA "ESMALTERIA NACIONAL" – 1. JUSTIÇA GRATUITA – Pessoa jurídica – Possibilidade de concessão – Demonstração da impossibilidade de custeio do processo sem prejuízo da manutenção das suas atividades – Benefício concedido com efeito ex nunc – 2. CONTRADIÇÃO E NULIDADE – Erro material – Vício sanado – Nulidade por ausência de fundamentação na r. sentença – Vício inocorrente – Inexistência de violação a preceito processual – 3. DESCUMPRIMENTO CONTRATUAL – Provas – Conjunto probatório indicando que houve descumprimento contratual por parte da franqueadora – Demonstração da efetiva falta de suporte e assessoria prometida – Infração contratual comprovada – Danos materiais comprovados – Sentença de procedência parcial mantida – 4. HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS – Percentual fixado (20%) que se mostra desproporcional, considerando-se o valor da condenação e a complexidade média da ação – Percentual reduzido para 12%, já considerando o que dispõe o artigo 85, §11 do Código de Processo Civil, e, ainda, o resultado da apelação – Recurso provido em parte. Dispositivo: defere-se o pedido de justiça gratuita e dá-se parcial provimento ao recurso da franqueadora (tão somente para reduzir o percentual da honorária de 20% para 12%). (TJSP; Apelação Cível 1103823-42.2015.8.26.0100;

254

Relator (a): Ricardo Negrão; Órgão Julgador: 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial; Foro Central Cível - 9ª Vara Cível; Data do Julgamento: 28/10/2019; Data de Registro: 29/10/2019).

**Ementa:** APELAÇÕES CÍVEIS. DIREITO PRIVADO NÃO ESPECIFICADO. AÇÃO DE RESCISÃO DE CONTRATO DE FRANQUIA. PRELIMINAR RECURSAL DE REVOGAÇÃO DA GRATUIDADE DE JUSTIÇA. REJEIÇÃO. - Preliminar recursal: À parte interessada incumbe a prova da alteração da condição financeira suficiente para revogar o benefício da gratuidade de justiça. No caso dos autos, a parte ré, apelante, não comprova a existência de patrimônio pela parte autora ou mesmo sua alteração após o ajuizamento da presente ação, portanto, nada nos autos demonstra a necessidade de revogação do benefício, de modo que merece ser rejeitada a preliminar. - Mérito: Trata-se de ação de rescisão de contrato de franquia firmado entre as partes em 01/10/2013, com prazo de cinco anos, mediante pagamento de determinar quantia. - Parte autora que não comprova os alegados descumprimentos contratuais praticados pela ré, encargo processual que lhe cabia, a luz do art. 373, inciso II, do CPC. - Parte ré que logra êxito em demonstrar que a autora resolveu pela rescisão contratual alguns dias antes da inauguração da franquia, utilizando o mesmo local para abertura de outro restaurante, com mesmo ramo de atividade. - Não acolhimento da multa contratual pela quebra da não concorrência, haja vista a inexistência de demonstração de que a parte autora exerce ou exerceu concorrência sobre o mesmo público ou mesmo causou qualquer prejuízo à parte ré. PRELIMINAR RECURSAL REJEITADA. APELOS DESPROVIDOS. UNÂNIME. (Apelação Cível, Nº 70078427002, Décima Sétima Câmara Cível, Tribunal de Justiça do RS, Relator: Gelson Rolim Stocker, Julgado em: 25-10-2018).

255

## CONCLUSÃO

A elaboração de um contrato requer atenção em suas cláusulas que garantirão os direitos e deveres entre franqueador e franqueado. É necessária uma gestão estratégica aliada à segurança jurídica nos contratos de franquia.

O doutrinador Fábio Ulhoa Coelho, 2003, esclarece que a franquia é um negócio jurídico complexo, envolvendo o licenciamento de uso de marca e organização empresarial. Este último aspecto engloba, normalmente, o contrato de *engineering* (projeto de layout do estabelecimento), o contrato de *management* (treinamento de funcionários,

estruturação administrativa, métodos de trabalho, padrões, logística etc.) e, finalmente, o contrato de *marketing* (colocação do produto junto aos consumidores).

Em termos econômicos, os contratos de franquia são um negócio com grandes possibilidades de sucesso, em razão da maior credibilidade junto ao mercado e os consumidores, no entanto o crescimento e o fracasso da franquia são uma conjunção de fatores, dentre os quais podemos citar a elaboração de um contrato sem a devida assessoria, fazendo com que o judiciário tenha que intervir em questões que poderiam ser solucionadas entre as partes contratantes, franqueador e franqueado.

## REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING. Portal virtual. Disponível em: <<https://www.abf.com.br/numeros-do-franchising>>. Acesso em: 31 ago. 2021.

BANDEIRA, G. et al. *Contratos de transferência de tecnologia: instruções básicas*. São Luís: EDUFMA, 2016. 25 p.

BULGARELLI, Waldirio. *Contratos Mercantis*. São Paulo: Editora Atlas, 2000, 13ª ed. 530 p.

COELHO, Fábio Ulhoa. *Manual de Direito Comercial*. São Paulo: Saraiva, 2003, 14. ed. p. 443-444.

FÓRUM NACIONAL DE GESTORES DE INOVAÇÃO E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA. Manual básico de acordos de parceria de PD&I: aspectos jurídicos/Fórum Nacional de Gestores de Inovação e Transferência de Tecnologia; org. Luiz Otávio Pimentel. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2010. 158 p.

FURTADO, G. G. *Transferência de Tecnologia no Brasil: Uma análise de condições contratuais restritivas*. Dissertação de Mestrado em Políticas Públicas, Estratégia e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2012.

INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL (INPI). Portal virtual. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br>>. Acesso em: 31 ago. 2021.

LEI DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19279.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19279.htm)>. Acesso em: 31 ago. 2021.

PAES, P. R. Tavares. *Propriedade industrial*. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2000.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. Disponível em <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L8955.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8955.htm)>. Acesso em: 31 ago. 2021.

**Lucas Dias SOUSA. TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA POR FRANQUIAS NO BRASIL: MOTIVOS PARA O ENCERRAMENTO CONTRATUAL. Facit Business And Technology Journal. QUALIS B1. ISSN: 2526-4281 <http://revistas.faculdefacit.edu.br/index.php/JNT>. Out/Nov - 2021. Ed. 31; V. 1. Págs. 244-256.**