

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA - CAMPUS GV
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE DIREITO

Eric Teixeira dos Santos

Contrato de Franquia Empresarial: análise comparativa entre a Lei nº 8.955/94 e a
Lei nº 13.966/19

Governador Valadares

2025

Eric Teixeira dos Santos

Contrato de Franquia Empresarial: análise comparativa entre a Lei nº 8.955/94 e a
Lei nº 13.966/19

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Instituto de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Juiz de Fora - Campus Avançado Governador Valadares, como requisito parcial à obtenção do grau de bacharel em Direito.

Orientadora: Professora Doutora Luciana Tasse Ferreira

Governador Valadares

2025

Ficha catalográfica elaborada através do programa de geração automática da Biblioteca Universitária da UFJF, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Santos, Eric Teixeira dos.

Contrato de Franquia Empresarial: análise comparativa entre a Lei nº 8.955/94 e Lei nº 13.966/19 / Eric Teixeira dos Santos. -- 2025.
31 f.

Orientadora: Luciana Tasse Ferreira
Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade Federal de Juiz de Fora, Campus Avançado de Governador Valadares, Instituto de Ciências Sociais Aplicadas - ICSA, 2025.

1. franquia empresarial. 2. Lei nº 13.966/19. 3. Lei nº 8.955/94. 4. contratos empresariais. I. Ferreira, Luciana Tasse, orient. II. Título.

Eric Teixeira dos Santos

Contrato de Franquia Empresarial: análise comparativa entre a Lei nº 8.955/94 e a
Lei nº 13.966/19

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Instituto de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Juiz de Fora - Campus Avançado Governador Valadares, como requisito parcial à obtenção do grau de bacharel em Direito.

Aprovado em 17 de março de 2025

BANCA EXAMINADORA

Professora Doutora Luciana Tasse Ferreira - Orientadora
Universidade Federal de Juiz de Fora - campus GV

Professor Doutor Alisson Silva Martins
Universidade Federal de Juiz de Fora - campus GV

Professor Doutor Rodrigo de Almeida Leite
Universidade Federal de Juiz de Fora - campus GV

RESUMO

O presente estudo buscou investigar o regime jurídico aplicável ao contrato de franquia empresarial com a promulgação da Lei nº 13.966/19 e de como a atual regulação da matéria dialoga e reage às dificuldades enfrentadas sob a vigência da Lei nº 8.955/94. Ademais, a pesquisa também procurou identificar se a nova regulação da franquia empresarial faz parte de uma tendência de afirmação da autonomia jurídica dos contratos empresariais no ordenamento jurídico brasileiro. Para tanto, o estudo valeu-se do método de revisão bibliográfica e jurisprudencial. Ao final, o estudo conclui pelo aprimoramento do regime jurídico da franquia empresarial, com a superação de muitos dos dilemas enfrentados anteriormente e com a incorporação dos princípios próprios dos contratos empresariais.

Palavras-chave: franquia empresarial; Lei nº 13.966/19; Lei nº 8.955/94; contratos empresariais.

ABSTRACT

The present study investigates the legal regime applicable to the business franchise with the enactment of the Law n° 13.966/19 and how the current regulation of the matters dialogues and reacts to the difficulties faced under the Law n° 8.995/94. Furthermore, the research also sought to identify whether the new regulation of the business franchise is part of a trend of affirming the legal autonomy of business contracts in the Brazilian legal system. To this end, the study used the method of bibliographic and jurisprudential review. In the end, the study concludes that the legal regime of the business franchise has been improved, overcoming many of the dilemmas faced previously and incorporating the principles specific to business contracts.

Key-words: business franchise; Law n° 13.966/19; Law n° 8.955/94; business contracts.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	6
2 A FRANQUIA EMPRESARIAL	7
2.1 Conceito	7
2.2 Natureza Jurídica	8
3 A FRANQUIA EMPRESARIAL NA LEI Nº 8.955/94	9
3.1 As Controvérsias Doutrinárias e Jurisprudenciais	11
3.1.1 A aplicação das regras do Código de Defesa do Consumidor e a qualificação como contrato de adesão	11
3.1.2 A cláusula compromissória de arbitragem	12
4 A FRANQUIA EMPRESARIAL NA LEI Nº 13.966/19	13
4.1 Conceito	14
4.2 A Circular de Oferta de Franquia	15
4.3 As Inovações Legais	18
5. OS CONTRATOS EMPRESARIAIS E A FRANQUIA EMPRESARIAL	20
5.1 A Teoria Geral dos Contratos Empresariais	20
5.2 O Contexto Normativo Envolto a Lei nº 13.966/19 e as Tendências em Matéria de Contratos Empresariais	22
5.3 Os Pressupostos Teóricos dos Contratos Empresariais e a Franquia Empresarial na Lei nº 13.966/19	25
6. CONCLUSÃO	27

1 INTRODUÇÃO

A Lei nº 13.966/19 aprimorou o tratamento jurídico dos contratos de franquia no direito brasileiro, antes regulado pela revogada Lei nº 8.955/94. Isto posto, uma das mais destacadas inovações do novo regime legal dos contratos de franquia diz respeito a expressa menção a não caracterização de relação de consumo ou vínculo empregatício em relação aos franqueados.

À vista disso, a presente pesquisa pretende identificar e compreender as razões que justificaram tal alteração e quais as principais características e inovações do novo regramento legal do contrato de franquia, especialmente em comparação ao tratamento da matéria conferido pela antiga Lei nº 8.955/94.

Ademais, será investigado se a promulgação da Lei nº 13.966/19 está inserida dentro de um contexto normativo de alterações e propostas legislativas de reconhecimento a autonomia jurídica dos contratos empresariais e se este diploma normativo incorporou alguns dos princípios doutrinariamente atribuídos a esta categoria dos contratos empresariais e das tendências jurídicas nessa seara.

Para tanto, com o objetivo de realizar a presente pesquisa, será empregado principalmente o método de revisão bibliográfica e jurisprudencial. Nesse contexto, especial atenção será dedicada às controvérsias que cercaram a aplicação da Lei nº 8.955/94 nos seus anos de vigência e como a Lei nº 13.966/19 reagiu a esses problemas em suas disposições normativas.

Além dessa introdução, o segundo capítulo aborda sobre o instituto da franquia empresarial, seu conceito e natureza jurídica. Desse modo, será identificado os elementos caracterizadores da franquia e as principais classificações que se encaixam nesse tipo de contrato.

O terceiro capítulo trata sobre a franquia empresarial sob a vigência da Lei nº 8.955/94, com a análise do tratamento jurídico conferido pela legislação do período e das principais controvérsias que surgiram durante o tempo de sua vigência e aplicação, principalmente nos tribunais.

O quarto capítulo investiga o tratamento da franquia empresarial na Lei nº 13.966/19. Nesse sentido, o objetivo central foi analisar quais as mudanças realizadas pela legislação no tratamento da matéria e como elas dialogam com os problemas enfrentados anteriormente e descritos no capítulo segundo deste trabalho, especialmente em comparação com o regime jurídico precedente.

O quinto capítulo verifica se a nova legislação da franquia empresarial incorpora os conceitos teóricos da teoria geral dos contratos empresariais e as tendências normativas recentemente implementadas ou propostas a respeito da matéria. Por fim, encerra-se o trabalho com o capítulo sexto, destinado à conclusão.

2 A FRANQUIA EMPRESARIAL

O modelo de negócios conhecido como franquia empresarial, ou, *franchising*¹, foi primeiramente empregado de modo similar aos moldes atuais por volta do ano de 1850, nos Estados Unidos, pela sociedade empresária de máquinas de costura denominada Singer Sewing Machine (Santos, 2023, p. 25).

Posteriormente, ao longo dos anos, novas sociedades empresárias foram empregando o sistema de franquia e se tornando mundialmente conhecidas. Segundo Sister (2020, p. 18), a consolidação deste modelo contratual teria ocorrido principalmente durante o período logo após a segunda guerra mundial.

No Brasil, a doutrina aponta que o contrato de franquia foi inicialmente empregado no país em 1960 pelas escolas de idiomas Yázigi e CCAA (Sister, 2020, p. 19). No campo legislativo, a regulamentação da matéria só chegaria em 1994 com a lei 8.955, posteriormente revogada pela atual lei de franquia empresarial, a Lei nº 13.966/19.

Trata-se de um contrato recorrente no mercado brasileiro e muito importante para a economia nacional. Segundo dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF, 2025), no ano de 2024, foram constatadas 3.300 redes de franquia operantes no país e 197.709 operações, com um faturamento total de R\$ 273.083 bi, um aumento de 13,5% em relação a 2023, além de serem responsáveis pela geração de 1,718 mi de empregos diretos.

2.1 Conceito

Em essência, a franquia representa “[...] a exploração de uma imagem empresarial para a exploração de um negócio pelo franqueado de acordo com a formatação dada pelo franqueador [...]” (Tomazette, 2025, p. 379).

¹ “O registro da origem do que conhecemos hoje por franquia remonta à Idade Média, na França, onde a palavra *franc* significava a concessão de um privilégio aos nobres que recebiam da Igreja. Tal privilégio era o direito de cobrar impostos dos camponeses e repassar ao clero, mas lhes era concedido percentual sobre o total arrecadado” (Santos, 2023, p. 25).

No mesmo sentido, para Sister (2020, p. 22):

Em poucas palavras, diz-se que a sistemática de franquia consiste na estruturação de um canal de distribuição, pelo qual o franqueador, dono de todo o formato do negócio, incluindo a marca e a tecnologia de produção e de distribuição, permite que um terceiro, o franqueado, distribua produtos, serviços e/ou tecnologia ao mercado por meio de um contrato de franquia.

A partir dessas definições é possível extrair que o contrato de franquia empresarial instrumentaliza um modelo de negócio em que o franqueador licencia o uso de sua marca e outros elementos de propriedade industrial. Igualmente, a franquia empresarial caracteriza-se pela transferência de conhecimentos especializados e *know how* da atividade explorada pelo franqueador para terceiro, podendo eventualmente também compartilhar suas técnicas de administração, implementação ou o sistema operacional do negócio, a troco de uma remuneração.

O franqueado, por sua vez, adquire o direito de produção ou de distribuição dos produtos e serviços e de explorar a imagem do franqueador, de acordo com os moldes definidos por este e conforme acordado pelas partes no instrumento contratual.

Portanto, nas relações contratuais de franquia é natural que seja exercido controle e fiscalização do franqueador sobre o franqueado, visto que trata-se de um modelo de atividade padronizada e também para garantia do prestígio de sua marca e do padrão de qualidade. Por outro lado, o franqueador também deve ao franqueado a prestação de assistência e assessoramento contínuos.

Várias são as possíveis vantagens vislumbradas pelas partes contratantes. Para o franqueador, a estruturação desses contratos permite a expansão da oferta de seus produtos e serviços para novos ambientes sob um menor custo, conseqüentemente, aumentando também sua margem de lucro e o prestígio de sua marca. Para o franqueado, especialmente nos casos de empresários inexperientes ou iniciantes, começar com um modelo de negócio já bem formatado e consagrado no mercado pode ser muito vantajoso.

2.2 Natureza Jurídica

A maior controvérsia doutrinária a respeito da natureza jurídica do contrato de franquia reside em determinar se este contrato pode ser classificado como típico ou atípico.

A parcela que defende se tratar o contrato de franquia de um contrato típico, como Theodoro Jr, (2019, p. 355) e Sister (2020, p. 28), argumenta que a existência de regulamentação específica da matéria confere tipicidade ao contrato.

Em sentido diverso, autores como Tomazette (2025, p. 391) e Santos (2023, p. 25) entendem que o contrato de franquia é atípico pois, apesar da existência de disciplina legal, esta não teria regulado extensivamente os direitos e deveres dos contratantes, focando majoritariamente nos aspectos pré-contratuais e deixando o preenchimento do conteúdo do contrato a cargo das partes.

O contrato de franquia é classificado ainda como bilateral, por gerar obrigações para ambas as partes. Consensual e Solene (Tomazette, 2025, p. 388), pois se aperfeiçoa com o mero encontro de vontades e requer forma escrita. Oneroso, pois configura vantagens e sacrifícios patrimoniais para ambos os contratantes (Richter, 2025, p. 76).

Outrossim, é um contrato de execução continuada, visto que as prestações das partes se prolongam no tempo (Richter, 2025, p. 76). Também é *intuitu personae*, devido às qualidades e características das partes serem consideradas na contratação.

Por fim, é considerado como contrato misto ou híbrido, tendo em vista que a estruturação da franquia empresarial representa a conjugação de elementos de outros contratos, como o de licenciamento de marca, transferência de know how etc (Tomazette, 2025, p. 389).

3 A FRANQUIA EMPRESARIAL NA LEI N° 8.955/94

A franquia empresarial foi pioneiramente regulada no ordenamento jurídico brasileiro pela Lei nº 8.955/94. O diploma legal contava com 11 artigos e consagrou pela primeira vez o regime jurídico aplicável a este contrato, embora este modelo de negócios já fosse aplicado na prática do mercado.

Diante da importância e do pioneirismo da Lei nº 8.955/94, ela merece um exame mais minucioso para que seja possível a compreensão do modelo de regulação da franquia empresarial, das razões que levariam futuramente a alteração da legislação referente ao tema e das diferenças e semelhanças com o novo parâmetro legal.

Assim sendo, Sister (2020, p. 40) aponta como principal objetivo da lei a garantia do acesso a informações relevantes por parte do franqueado, com a adoção pela legislação do modelo americano de *disclosure statute*, isto é, quando a lei obriga um sujeito a divulgar algo a terceiro.

Ainda de acordo com a autora, a Lei nº 8.955/94 não teria se proposto a regular a relação entre as partes contratantes no período durante a execução do contrato ou pós-contratual, mas tão somente os direitos e deveres das partes no momento anterior à sua

celebração definitiva. Igualmente, para Lupi (2019, p. 240) “É esta fase pré-contratual o foco principal da Lei”.

Dessarte, logo no artigo 2º, a legislação conceituou o contrato de franquia empresarial. Segundo o dispositivo legal em comento:

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.

Conforme exposto, o legislador demonstrou enorme preocupação com a assimetria de informação entre as partes potencialmente envolvidas no contrato, ou seja, entre franqueador e franqueado, ao prever no art. 3º a figura jurídica da Circular de Oferta de Franquia (COF). Para Abrão (1995, p. 5), a exigência do documento, pela própria redação do projeto original, intencionava conferir ao contrato de franquia empresarial uma maior transparência.

Este documento deveria ser fornecido por escrito ao interessado em adquirir uma franquia e conter uma série de informações sobre a natureza do negócio, faturamento e valores envolvidos, direitos, deveres e responsabilidades das partes, competências e qualificações exigidas, entre outras informações de interesse do potencial franqueado a fim de que este pudesse fazer uma escolha segura entre optar, ou não, por seguir com o contrato.

A circular de oferta de franquia deveria ser oferecida com no mínimo 10 dias de antecedência da assinatura do contrato ou pré-contrato, ou do pagamento das taxas, sob pena de anulabilidade do contrato e de ressarcimento de eventuais valores pagos pelo franqueado, conforme o artigo 4º, caput e parágrafo único, da Lei nº 8.955/94.

Ademais, o art. 7º da mesma lei também previu a aplicação dessas mesmas sanções, para além das eventuais das sanções penais cabíveis, nos casos em que o franqueador inserir informações falsas referentes ao seu negócio na circular de oferta de franquia fornecida ao interessado no contrato.

3.1 As Controvérsias Doutrinárias e Jurisprudenciais

A Lei nº 8.955/94, entretanto, apresentou lacunas e omissões a respeito de pontos importantes e que geraram inúmeras discussões no Poder Judiciário, gerando certa insegurança jurídica (Dias; Luppi, 2021, p. 127/128).

Nesse contexto, serão expostas a seguir algumas das principais controvérsias sobre a franquia empresarial em sede doutrinária e jurisprudencial sob a vigência desta lei e que, posteriormente, justificaram a sua substituição por um novo marco legal.

3.1.1 A aplicação das regras do Código de Defesa do Consumidor e a qualificação como contrato de adesão

No REsp 1602076/SP a terceira turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ) consolidou entendimentos muito importantes para o tratamento jurídico do contrato de franquia no direito brasileiro. Em razão disso, é possível dizer que este é o julgado mais emblemático a respeito do contrato de franquia empresarial sob a vigência da Lei nº 8.955/94, o que justifica sua análise neste trabalho.

O julgado em questão dizia respeito à verificação da validade de cláusula compromissória firmada em contrato de franquia, ainda durante a vigência da Lei nº 8.955/94. Segundo o entendimento sedimentado pelo STJ na decisão, o contrato de franquia não consubstancia uma relação de consumo, mas de fomento econômico. Portanto, sendo inaplicáveis as normas presentes no Código de Defesa do Consumidor (CDC) às relações contratuais de franquia empresarial.

Este é um posicionamento importante diante da ausência de expressa determinação legal, especialmente considerando que a aplicação do CDC aos contratos de franquia era um problema enfrentado frequentemente pelos tribunais sob a égide da lei anterior (Lupi, 2019, p. 241), o que provocava esse mal entendido .

Outrossim, a decisão considerou o contrato de franquia como um contrato de adesão e, portanto, sujeito à observância do disposto no art. 4º, §2º da Lei nº 9.307/96. A decisão ainda rechaçou a existência de distinção entre contratos de adesão, em que a parte contratante não pode rejeitar as cláusulas estabelecidas pela outra parte, e contratos por adesão, em que apesar da redação unilateral seria possível a recusa pela contraparte. Dessa forma, não haveria embasamento legal a sustentar essa distinção.

Esse entendimento foi duramente criticado pela doutrina. Verçosa (2017, p. 5) considera que a generalização da equivalência entre contrato de franquia como contrato de adesão é equivocada, ou seja, não seria possível afirmar que todos os contratos de franquia são contratos de adesão diante da multiplicidade de avenças que são estruturadas por essa via e das condições de cada acordo.

O eminente autor ainda argumenta que a parte interessada não está obrigada a celebrar o contrato, seja porque não precisa fazê-lo ou por ter a possibilidade de encontrar outras franquias que se encaixam em seu orçamento e interesses, alegando, ainda, que caberia ao potencial franqueado se informar quanto aos termos do contrato (Verçosa, 2017, p. 2).

Igualmente, Coulon e Cantali (2019, p. 110) esclarecem que não se deve confundir a padronização do contrato de franquia, que inclusive decorre da própria sistemática legal e da necessidade de tratamento igualitário dos franqueados, com a contratação por adesão.

Prosseguem os autores advertindo que “a caracterização do contrato de franquia como paritário ou por adesão é uma questão fática, e não propriamente jurídica, que envolve a efetiva negociação realizada antes da celebração do contrato” (Coulon; Cantali, 2019, p. 110). Nesses termos, seria necessário uma análise casuística das relações contratuais de franquia para poder determinar se o contrato é de adesão ou não, evitando-se posturas apriorísticas e absolutas.

Seguindo o mesmo argumento de Verçosa, os autores finalizam expondo que o potencial franqueado não está obrigado a aderir a determinada franquia específica, podendo escolher entre as opções disponíveis no mercado aquela que melhor atenda seus interesses, mesmo que por contrato de adesão (Coulon; Cantali, 2019, p. 110). Outrossim, entendem que a regulamentação do contrato da franquia conferiu às partes ampla autonomia para o desenho do acordo negocial (Coulon; Cantali, 2019, p. 111).

3.1.2 A cláusula compromissória de arbitragem

Conforme exposto, a decisão citada acima do REsp 1602076/SP tratava de controvérsia a respeito da validade de cláusula compromissória inserida em um contrato de franquia empresarial. Fixado o entendimento de que o contrato de franquia é um contrato de adesão, o disposto no art. 4º, §2º da Lei nº 9.307/96² deveria ser observado.

² “Art. 4º A cláusula compromissória é a convenção através da qual as partes em um contrato comprometem-se a submeter à arbitragem os litígios que possam vir a surgir, relativamente a tal contrato.

Assim sendo, restou consignado que o Poder Judiciário seria competente para declarar a nulidade de cláusula compromissória patológica, isto é, ilegal, independentemente do momento em que se encontre o procedimento arbitral.

Esse entendimento foi seguido pelo STJ em outros julgados. Por exemplo, no REsp 1803752/SP, o Tribunal, nos termos do voto da relatora Nancy Andrichi, declarou a invalidade de cláusula compromissória devido à ausência de destaque em negrito e da falta de assinatura ou visto específico para ela no caso em questão.

Em oposição ao entendimento do STJ, Coulon e Cantali (2019, p. 113) defendem que, estatuída a cláusula compromissória no contrato de franquia, a responsabilidade para análise de quaisquer controvérsias envolvendo aquele contrato é primordialmente do juízo arbitral em virtude do princípio da *Kompetenz-Kompetenz*, de acordo com o qual a decisão sobre a competência do árbitro cabe a ele próprio.

Portanto, prosseguem os autores com o argumento de que cabe ao árbitro a análise sobre se o contrato de franquia tem natureza de contrato por adesão e, em caso positivo, se as formalidades prescritas pela legislação pertinente foram satisfeitas, ainda que seja para que ele afirme a invalidade ou ineficácia da cláusula e se declare incompetente para o julgamento do feito (Coulon; Cantali, 2019, p. 114).

4 A FRANQUIA EMPRESARIAL NA LEI Nº 13.966/19

Conforme demonstrado, a atualmente revogada Lei nº 8.955/94 regulava a matéria da franquia empresarial de forma insuficiente, sendo omissa e lacônica em pontos importantes que acabavam se tornando controvérsias judiciais (Dias; Lupi, 2021, p. 127/128).

Nesse contexto, no ano de 2019 é promulgado o novo marco regulatório do contrato de franquia, a Lei nº 13.966. A nova legislação apresentou diferenças sutis, mas importantes, em relação ao regramento anterior, com aperfeiçoamentos pontuais e a incorporação de alguns entendimentos doutrinários e jurisprudenciais pacificados (Dias; Lupi, 2021, p. 128).

Segundo Sister (2019, p. 59) “[...] a Nova Lei de Franquia aproveitou a oportunidade legislativa para aprimorar conceitos, aclarar dispositivos legais e introduzir inovações com o intuito de pacificar questões controvertidas”.

§ 2º Nos contratos de adesão, a cláusula compromissória só terá eficácia se o aderente tomar a iniciativa de instituir a arbitragem ou concordar, expressamente, com a sua instituição, desde que por escrito em documento anexo ou em negrito, com a assinatura ou visto especialmente para essa cláusula” (Brasil, 1996).

Portanto, a Lei nº 13.966/19 mostra-se como uma clara resposta aos problemas e controvérsias enfrentados frequentemente no âmbito do Poder Judiciário sob a égide da Lei nº 8.955/94, como será melhor demonstrado na sequência deste estudo.

Apesar das mudanças, a nova lei manteve praticamente a mesma estrutura da legislação antiga, tendo apenas 10 artigos e sendo caracterizada principalmente pela regulação da Circular de Oferta de Franquia.

4.1 Conceito

A Lei nº 13.966/94 traz uma nova definição da franquia empresarial em seu artigo 1º. Segundo o referido dispositivo legal:

Art. 1º Esta Lei disciplina o sistema de franquia empresarial, pelo qual um franqueador autoriza por meio de contrato um franqueado a usar marcas e outros objetos de propriedade intelectual, sempre associados ao direito de produção ou distribuição exclusiva ou não exclusiva de produtos ou serviços e também ao direito de uso de métodos e sistemas de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvido ou detido pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem caracterizar relação de consumo ou vínculo empregatício em relação ao franqueado ou a seus empregados, ainda que durante o período de treinamento.

Dessa definição já é possível perceber as diferenças em relação ao regramento anterior. O novo conceito de franquia empresarial é mais abrangente, ampliando o objeto da relação contratual, que agora pode envolver outros objetos de propriedade intelectual, bem como a possibilidade de distribuição não-exclusiva dos produtos e serviços (Dias; Lupi, 2021, p. 128). Desse modo, conferindo às partes contratantes mais opções para a implementação de novos modelos de negócios e arranjos contratuais.

Para Santos (2023, p. 64), embora não represente um primor técnico, o novo conceito apresentado pela Lei nº 13.966/94 simboliza um inegável avanço do ponto de vista técnico e jurídico.

Por exemplo, a nova redação do dispositivo troca a palavra “cede” por “autoriza”. Essa é uma alteração relevante na medida em que, em sentido técnico, a cessão implica a transferência de titularidade. Todavia, isso não ocorre no âmbito dos contratos de franquia, visto que o franqueador não perde a titularidade de seus direitos de propriedade intelectual, mas tão somente autoriza o franqueado a explorá-los em sua atividade (Santos, 2023, p. 64).

Outra alteração importante é que a nova definição prevista na Lei nº 13.966/19 associa obrigatoriamente e, dessa forma, não mais “eventualmente” (Santos, 2023, p. 65), o

direito do franqueado de se valer do sistema de implantação e administração do negócio ou do sistema operacional desenvolvido ou detido pelo franqueador, para além dos direitos de exploração da marca e outros direitos de propriedade intelectual e da distribuição exclusiva ou semi exclusiva dos produtos.

Ademais, um dos aspectos mais notáveis diz respeito à não caracterização de relação de consumo ou vínculo empregatício. Embora fosse praticamente ponto pacífico na doutrina e também na própria jurisprudência do STJ, a menção expressa ao não enquadramento como relação de consumo é extremamente importante por conferir maior segurança jurídica e evitar que sejam ajuizadas novas ações tentando o reconhecimento desse vínculo, especialmente considerando que esta questão ainda costumava gerar discussões no Judiciário (Dias; Lupi, 2021, p. 128).

Outrossim, apesar de parcialmente prevista no regime da Lei nº 8.955/94, o não reconhecimento de vínculo empregatício foi mais bem delineado na presente legislação, que indicou expressamente sua não incidência inclusive durante o período de treinamento.

Retornando ao tema dos direitos de propriedade intelectual, o §1º do artigo em referência aduz que o franqueador deve ser titular ou requerente dos direitos sobre marca ou outros objetos de propriedade intelectual, ou estar autorizado pelo titular, para negociá-los em um contrato de franquia.

Essa disposição consolida a capacidade de um franqueador negociar direitos sobre a marca ou outro objeto de propriedade intelectual ainda durante a pendência de registro no órgão competente, logo, trazendo mais segurança jurídica para os contratantes (Dias; Lupi, 2021, p. 132).

Por sua vez, o §2º inova ao permitir que empresa estatal e entidades sem fins lucrativos também adotem a franquia empresarial como forma de contratação, o que anteriormente não era previsto expressamente na legislação.

4.2 A Circular de Oferta de Franquia

A regulamentação da franquia empresarial é caracterizada pelo *disclosure statute*³ e, desse modo, focada principalmente no regramento do instituto da circular de oferta de

³ “Podemos admitir que o novo marco legal manteve a característica principal do conceito de franchising e o dever de publicidade da COF – Circular de Oferta de Franquia – do franqueador perante o candidato, aproximando-se do gênero *disclosure statute* do direito norte-americano em que a norma não regula o contrato de franquia, mas apenas impõe o dever de transparência na relação” (Santos, 2023, p. 74).

franquia. À vista disso, é natural que este instituto fosse objeto de alterações e aperfeiçoamentos pela nova sistemática legal.

Segundo Figueiredo e Filho (2021, p. 01):

A Circular de Oferta de Franquia (COF) é um documento elaborado pelo franqueador para informar aos candidatos a franqueado informações relevantes sobre as condições para ser franqueado e sobre os elementos que compõem a rede de franquia formatada. Trata-se de documento obrigatório, cujo conteúdo mínimo está previsto nos incisos do artigo 2º da Lei 13.966/2019 (LGL\2019\12866) (artigo 3º da Lei 8.955/94 (LGL\1994\76)). Sua finalidade precípua consiste em reduzir a assimetria de informação quanto ao negócio como um todo, fornecendo dados para lastrear a decisão de aderir ou não à rede.

O instituto da circular de oferta de franquia foi aprimorado, com a manutenção de alguns dispositivos do regime legal anterior, o aperfeiçoamento da redação das disposições normativas, acréscimos e novas previsões originais da Lei nº 13.966/19.

O instituto está previsto no artigo 2º, caput, da Lei 13.966/19. O dispositivo legal obriga o franqueador a fornecer a circular de oferta de franquia, escrita em língua portuguesa, de forma objetiva e acessível, contendo uma série de informações, conforme detalhado nos incisos seguintes do artigo em referência.

A inovação identificada no dispositivo normativo está na expressa exigência de que a COF seja redigida em língua portuguesa. Santos (2023, p. 75-76) entende que, embora aparentemente trivial, a mudança é significativa em vista da quantidade de franquias estrangeiras que operam ou possibilitam a abertura de unidades no país, bem como pelo fato de que o ordenamento jurídico brasileiro, em regra, não exige que contratos particulares sejam escritos originariamente em língua portuguesa.

Entre as novas previsões da Lei nº 13.966/19, estabelecidas principalmente nos incisos do art. 2º, destacam-se aquelas relativas a situações e aspectos contratuais, inclusive pré e pós-contratuais, a abrangência territorial do contrato e a possibilidade de concorrência entre franqueador e franqueado.

Sobre a relação contratual, o inciso XVII trata sobre a necessidade de se indicar a existência ou não das regras de transferência ou sucessão, e, caso existentes, a definição de cada uma delas. O inciso XVIII prevê a obrigatoriedade de indicação das situações contratuais de aplicação de penalidades, multas ou indenizações, com os respectivos valores. O inciso XIX aborda sobre a existência de cotas mínimas de compra por parte do franqueado ou das próprias hipóteses de recusa. O inciso XXII exige o detalhamento do prazo e das condições de renovação do contrato, caso haja. Por fim, o inciso XXIII diz respeito à fixação de data para o

recebimento da documentação proposta ou da abertura dos envelopes quando se tratar de órgão ou entidade pública.

Quanto à abrangência territorial e as hipóteses de concorrência, o inciso XXI expressamente dispõe sobre a presença na COF de regras a respeito da limitação da concorrência entre o franqueador e o franqueado, e dos franqueados entre si, devendo constar também no documento informações sobre a abrangência territorial, o prazo de vigência e as penalidades para os casos de descumprimento. Essa previsão dialoga com aquela, também incluída pela nova legislação, da alínea “c” do inciso XI, que trata sobre as informações relativas à política de atuação territorial e exige, caso existam, a indicação das regras de concorrências entre unidades próprias do franqueador e aquelas do franqueado.

Desse modo, a Lei nº 13.966/19 incorporou aspectos relevantes sobre a concorrência entre o franqueador e as franqueadas, passando a ser matéria de previsão explícita na circular de oferta de franquia e, por conseguinte, elevando a transparência da relação (Dias; Lupi, 2021, p. 135).

Isto posto, é notável que houve um efetivo maior detalhamento da relação contratual entre as partes. Assim, incrementando a segurança jurídica e as alternativas ao alcance dos contratantes no tocante ao exercício da autonomia privada. Ainda, vale ressaltar novamente que disposições que já se encontravam na Lei 8.955/94 foram repetidas ou tiveram sua redação aprimorada com a nova lei, juntamente com algumas modificações e novas previsões.

Segundo a atual regra de regência, prevista no §1º do artigo 2º da Lei nº 13.966/19, a COF deverá ser entregue ao candidato a franqueado com, no mínimo, 10 dias de antecedência da assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia, assim como do pagamento de quaisquer valores pelo franqueado ao franqueador ou pessoa por este indicada.

A exceção a essa regra deriva de uma novidade implementada pelo novo regramento da franquia empresarial e refere-se aos casos de licitação ou pré-qualificação promovido por órgão ou entidade pública, hipótese em que a COF deverá ser divulgada no início do processo de seleção.

Para além das outras funções atribuídas à COF, acima de tudo, ela é um requisito de validade do contrato de franquia (Figueiredo e Filho, 2021, p. 02). Logo, quanto às alterações, a de maior destaque é a mudança no regime de invalidade do contrato pelo descumprimento dos deveres legais relativos à circular de oferta de franquia por parte do franqueador.

A legislação anterior afirmava unicamente a anulabilidade do contrato de franquia nos casos da ausência de entrega da COF, apresentação intempestiva, informações falsas e outros

vícios identificáveis. Ademais, o franqueado lesado poderia também exigir a devolução dos valores pagos, devidamente corrigidos, mais perdas e danos.

Na dinâmica da Lei nº 13.966/19 a sanção pelo descumprimento das exigências legais sobre a COF por parte do franqueado é tanto a nulidade como a anulabilidade do contrato, a depender do caso concreto, conjuntamente com a devolução de eventuais valores pagos corrigidos monetariamente, conforme o art. 2º, §2º, e o art. 4º do novo marco legal.

Essa nova opção legal foi criticada por Figueiredo e Filho (2021, p. 05), que argumentaram que a previsão da sanção de nulidade e anulabilidade de forma indistinta, sem determinar claramente quando se aplica um ou outro, dificultou o entendimento da gravidade da ausência de entrega da COF e tornou controverso um ponto que antes era claro na legislação.

Outrossim, não foi prevista a possibilidade do franqueado requerer o pagamento de perdas e danos decorrentes do inadimplemento dos deveres legais sobre a COF. Nesse caso, Richter (2021, p. 46) argumenta que a supressão da previsão das perdas e danos gera dúvidas quanto à aplicação do instituto em caso de infração à lei, já que o legislador pode ter excluído essa previsão por entender não ser mais cabível sua aplicação ou por entender que as perdas e danos seguem as regras previstas no artigo 927 do Código Civil de 2002, ficando a apreciação dessa questão a cargo do Judiciário em cada caso concreto.

4.3 As Inovações Legais

Além das alterações em matéria de circular de oferta de franquia, a Lei nº 13.966/19 inovou ao também adicionar novas regras inéditas ao seu texto. Com efeito, conferindo um tratamento mais detalhado e preciso do instituto da franquia empresarial e da relação entre o franqueado e o franqueador.

O primeiro exemplo está inserido no artigo 3º da Lei nº 13.966/19, que regula a legitimidade de ambas as partes para propositura da renovação do contrato de locação do imóvel nos casos em que o franqueador subloque o ponto comercial ao franqueado.

Segundo Dias e Lupi (2021, p. 132), anteriormente essa legitimidade era conferida apenas ao franqueado, diante da previsão do art. 51, §1º da Lei nº 8.245/91⁴. Portanto, agora tanto o franqueador quanto o franqueado podem propor a ação renovatória.

⁴ § 1º O direito assegurado neste artigo poderá ser exercido pelos cessionários ou sucessores da locação; no caso de sublocação total do imóvel, o direito a renovação somente poderá ser exercido pelo sublocatário.

No artigo 7º também foram inseridas novas prescrições de muita importância para o regime jurídico da franquia empresarial. Em primeiro lugar, os incisos I e II do artigo supra estabeleceram que o contrato deve ser escrito ou traduzido para língua portuguesa e trataram sobre a eleição de foro, conforme tratar-se de contrato de franquia internacional ou destinado a produzir efeitos exclusivamente no Brasil.

Verçosa (2021, p. 05) tece duras críticas sobre a opção legal do inciso II, que instituiu a opção de eleição de foro ao invés da eleição do direito aplicável, explicando que há uma enorme diferença entre ambos. Para a autora (2021, p. 06) foi perdida a enorme oportunidade da “consagração legislativa da possibilidade de escolha do Direito aplicável às avenças internacionais”.

No parágrafo primeiro do mesmo artigo está consolidada a possibilidade das partes elegerem juízo arbitral para a resolução de conflitos envolvendo o contrato de franquia. Embora não represente nenhuma novidade na prática de mercado, a previsão é significativa diante de sua ausência no regime legal anterior e das discussões geradas no Judiciário.

Contudo, falha a nova lei ao não especificar a natureza jurídica do contrato de franquia, se de adesão ou não, e, em caso afirmativo, em quais termos, condições e hipóteses poderia se considerar o contrato de franquia empresarial como um contrato de adesão.

O mesmo entendimento é compartilhado por Verçosa (2021, p. 10), para quem:

Apesar de prever expressamente que o contrato de franquia empresarial não consiste em contrato de consumo, a Lei 13.966/2019 (LGL\2019\12866) nada dispõe sobre a caracterização de tal avença como sendo de adesão ou não. E este é um ponto importante no que tange à utilização da arbitragem para solucionar as disputas porventura oriundas de tais pactos.

Como visto anteriormente, a grande celeuma envolvendo a aplicação da arbitragem como meio de resolução de conflitos relacionados ao contrato de franquia está na sua caracterização como um contrato de adesão e, portanto, sujeito a exigências especiais de redação da cláusula compromissória e da possibilidade de revisão pelo Judiciário.

Dessa forma, a simples afirmação da possibilidade de eleição da arbitragem como meio de solução de conflitos no âmbito de um contrato de franquia não parece mudar em nada o cenário traçado pelo STJ no julgamento do REsp 1602076/SP, mantendo-se a exigência de observância do art. 4º, § 2º, da Lei de Arbitragem, caso caracterizado como um contrato de adesão (Verçosa, 2021, p. 11).

Retornado ao artigo 7º da Lei nº 13.966/19, mais uma inovação encontra-se em seus parágrafos 2º e 3º, que conceitua o contrato internacional de franquia e estabelece os deveres das partes em caso de eleição de foro, respectivamente.

O legislador brasileiro optou pelo critério jurídico na conceituação do contrato internacional de franquia, sendo qualificado como tal aquele que apresentar vínculos com mais de um sistema jurídico (Verçosa, 2021, p. 04).

Em síntese, a Lei nº 13.966/19 apresentou novas prescrições normativas muito relevantes para o desenvolvimento da franquia empresarial no país, pacificando entendimentos, aumentando as informações a constarem na circular de oferta de franquia, conferindo às partes contratantes novas alternativas para a modulação do contrato e, principalmente, dialogando diretamente com algumas questões enfrentadas pelos tribunais na vigência da lei anterior.

Todavia, pecou pela omissão em alguns pontos, como na ausência de tratamento sobre a natureza jurídica do contrato de franquia, bem como por algumas opções legais infelizes, por exemplo, pela mudança no regime de invalidade da COF ou pela escolha da eleição de foro em detrimento da eleição do direito aplicável para os contratos internacionais.

5. OS CONTRATOS EMPRESARIAIS E A FRANQUIA EMPRESARIAL

Nos capítulos anteriores demonstrou-se como que a regulação do contrato de franquia empresarial evoluiu no ordenamento jurídico brasileiro, especialmente no interesse da solução de problemas usualmente encontrados na prática e nos tribunais sob a vigência da lei anterior, que justificou a elaboração da Lei nº 13.966/94.

Neste capítulo, o que se pretende é examinar se o novo marco regulatório do *franchising* incorporou alguns pressupostos da “teoria geral dos contratos empresariais”. Os contratos empresariais são portadores de algumas características próprias e lógica específica, a serem abordadas mais adiante neste trabalho.

Desse modo, é pertinente investigar o alinhamento da nova legislação com os pressupostos teóricos dos contratos empresariais. Além disso, se mostra relevante contextualizar a promulgação da Lei nº 13.966/94 dentro das recentes alterações pelas quais o ordenamento jurídico vem passando nessa seara.

5.1 A Teoria Geral dos Contratos Empresariais

Os contratos empresariais são tratados em sede doutrinária como uma categoria autônoma, dotada de características especiais e racionalidade própria, distinta dos contratos civis, consumeristas e trabalhistas.

Segundo Forgioni (2019, p. 27-28), o primeiro critério distintivo em relação aos contratos empresariais diz respeito aos sujeitos da relação contratual, formado apenas por empresas. Prossegue a autora ao conceituar os contratos empresariais como “aqueles em que ambos [ou todos] os polos da relação têm sua atividade movida pela busca do lucro”.

Portanto, o escopo lucrativo por todas as partes da relação contratual é a característica mais singular dos contratos empresariais e determinante de sua função econômica, conferindo a esta categoria contratual dinâmica e lógica própria (Forgioni, 2019, p. 38).

Além do escopo lucrativo, que também ilustra a onerosidade do contrato, os contratos empresariais seriam impulsionados por outros vetores de funcionamento, isto é, por características comuns que regem seu funcionamento (Forgioni, 2019, p. 107).

Entre eles, destacam-se o respeito ao *pacta sunt servanda* ou a força vinculante dos contratos, essencial para o tráfico mercantil na medida em que coíbe o oportunismo dos agentes econômicos (Forgioni, 2019, p. 107). A limitação à autonomia privada determina que a liberdade de contratar é condicionada por algumas regras exógenas de natureza cogente, determinantes da ilicitude de determinados comportamentos (Forgioni, 2019, p. 112-113). Apesar disso, é importante ressaltar que a autonomia contratual e a liberdade de contratar representam princípios fundamentais e apresentam contornos bem mais amplos no direito empresarial.

Outrossim, outros vetores de funcionamento dos contratos empresariais são a sua função econômica, que qualifica o resultado vantajoso esperado pelas partes (Forgioni, 2019, p. 117-118), e a necessidade de segurança e previsibilidade, imprescindíveis para o bom fluxo das relações econômicas (Forgioni, 2019, p. 119).

No mesmo sentido é a lição de Tomazette (2025, p. 72-73), para quem os contratos empresariais devem ser reconhecidos como uma categoria autônoma, especialmente em virtude das necessidades de tutela dos imperativos da vida econômica, como a necessidade de proteção ao crédito, o respeito às avenças, a simplicidade, a segurança jurídica e previsibilidade, entre outros.

Na definição oferecida por Tomazette (2025, p. 75), os contratos empresariais são aqueles “firmados por agentes econômicos no exercício das suas atividades, uma vez que a finalidade da atuação desses agentes justifica um tratamento diferente”. Contudo, o mesmo entende que a ampla opinião dominante defende o conceito de que os contratos empresariais

são aqueles firmados por empresários em sua atividade empresarial, com exceção dos contratos de consumo.

Assim sendo, os contratos empresariais seriam caracterizados pela objetivação, padronização, mercadorização e onerosidade (Tomazette, 2025, p. 80). A objetivação refere-se à prevalência dos aspectos objetivos em relação aos subjetivos nos contratos (Tomazette, 2025, p. 80). A padronização se relaciona com a necessidade de celeridade nos negócios, o que se faz recorrer a contratos padronizados (Tomazette, 2025, p. 81). Por sua vez, a mercadorização liga-se à influência de fatores de mercado sobre os contratos e a onerosidade ao fim de lucro perseguido nos contratos empresariais (Tomazette, 2025, p. 81).

5.2 O Contexto Normativo Envolto a Lei nº 13.966/19 e as Tendências em Matéria de Contratos Empresariais

A Lei nº 13.966/19 foi promulgada em 26 de dezembro de 2019 e publicada no diário oficial no dia seguinte, com *vacatio legis* de 90 (noventa) dias para entrada em vigor a partir de sua publicação oficial.

No mesmo ano, uma importante peça legislativa também entrou em vigor no ordenamento jurídico brasileiro. Trata-se da Lei nº 13.874 de 20 de setembro de 2019, conhecida como a “Lei da Liberdade Econômica”, fruto da Medida Provisória nº 881/19.

Nesse contexto, o artigo 2º da Lei nº 13.874/19 elencou como princípios norteadores: a garantia da liberdade no exercício de atividades econômicas, a boa-fé do cidadão em face do poder público, a intervenção subsidiária e excepcional do Estado na economia e a vulnerabilidade do particular face ao Estado.

Em sequência, o artigo 3º da mesma lei consagrou a “Declaração de Direitos de Liberdade Econômica” no ordenamento jurídico pátrio, reconhecendo ao particular, pessoa natural ou jurídica, uma série de direitos relacionados ao exercício de atividades econômicas. Entre elas, no campo dos contratos empresariais destacam-se os incisos V⁵ e VIII⁶, que reforçam a autonomia privada, a liberdade de contratar e o *pacta sunt servanda*.

⁵ V - gozar de presunção de boa-fé nos atos praticados no exercício da atividade econômica, para os quais as dúvidas de interpretação do direito civil, empresarial, econômico e urbanístico serão resolvidas de forma a preservar a autonomia privada, exceto se houver expressa disposição legal em contrário;

⁶ VIII - ter a garantia de que os negócios jurídicos empresariais paritários serão objeto de livre estipulação das partes pactuantes, de forma a aplicar todas as regras de direito empresarial apenas de maneira subsidiária ao avençado, exceto normas de ordem pública;

Os contratos empresariais receberam especial atenção na legislação, que pretendeu “promover uma alteração paradigmática na interpretação e aplicação dos contratos comerciais” (Lupi, 2019, p. 335).

Subjacente a isso, estava o reconhecimento dos contratos empresariais como uma categoria autônoma, sujeita a diferentes princípios. Conforme bem delineado por Lupi (2025, p. 336) ao comentar a Medida Provisória nº 881/19: “Optou-se, claramente, por sinalizar ao mercado e às instituições, inclusive ao Judiciário, a separação do Direito Comercial dos parâmetros gerais do Direito obrigacional civil”.

Na visão de Tartuce (2020, p. 1007-1008), a lei de liberdade econômica teve como foco principal o tratamento dos contratos paritários ou negociados, isto é, aqueles em que o conteúdo da avença é discutido pelas partes, que ordinariamente se encontram em posição de igualdade.

Desse modo, a lei de liberdade econômica alterou dispositivos do Código Civil em matéria contratual, notadamente os artigos 113, 421 e 421-A. Em geral, as alterações promovidas representaram um reforço à autonomia privada, liberdade contratual e excepcionalidade da intervenção judicial.

Pelo artigo 113 foram fixados novos parâmetros para a interpretação do negócio jurídico. No parágrafo primeiro do dispositivo e seus incisos é notório que a interpretação do contrato deve ser orientada pelo comportamento das partes, por usos, costumes e práticas de mercado relativas ao tipo de negócio. Ademais, deve corresponder a boa-fé, a negociação razoável das partes e beneficiar a interpretação das cláusulas contratuais em favor da parte que não a redigiu (*interpretatio contra proferem*). Enquanto o parágrafo segundo autorizou as partes firmar regras de interpretação, preenchimento de lacunas e integração do contrato.

Segundo Tartuce (2020, p. 1008-1009), a ideia contida na MP Nº 881/19 era inserir essas regras apenas para os contratos empresariais. Contudo, foram acatadas as sugestões de civilistas no sentido de que essas regras de interpretação seriam úteis a todos os negócios jurídicos e que seria inviável uma separação entre negócios civis e empresariais na parte geral do Código Civil.

Ainda, o autor (Tartuce, 2020, p. 1016) se posiciona pela indistinção entre contratos civis e empresariais no atual regime jurídico previsto no Código Civil de 2002 :

Quanto à diferença entre contratos civis e empresariais, sabe-se que o Código Civil de 2002 unificou o seu tratamento, não se justificando diferenciação quanto a ambos a respeito das normas jurídicas incidentes na atual realidade jurídica. No que concerne aos contratos empresariais –

aqueles em que as partes figuram como empresários –, aplica-se, assim, a teoria geral dos contratos prevista na codificação material, entre os arts. 421 e 480.

Demais disso, o artigo 421, caput e parágrafo único, determinou que a liberdade contratual tem como limite a função social do contrato, bem como que na contratação prevalece o princípio da intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão judicial.

Em seguida, o artigo 421-A⁷, caput, do Código Civil, expressamente diferenciando contratos civis e empresariais, afirma a presunção de paridade e simetria nesses contratos. Em seus incisos, reforça a liberdade contratual das partes para fixar regras de interpretação, o respeito à avença firmada e a excepcionalidade da revisão judicial.

Essas tendências em matéria de contratos empresariais também parecem ser seguidas pelo anteprojeto de reforma do Código Civil, protocolado no Senado Federal em 31 de janeiro de 2025, originando o projeto de lei nº 4 de 2025.

As reformas introduzidas no âmbito do direito empresarial conferiram enorme importância e ênfase ao tratamento jurídico dos contratos empresariais, reconhecendo sua autonomia e dinâmica própria. Segundo o documento em questão (Brasil, 2025, p. 253):

Sobre os contratos celebrados entre empresas, por envolverem agentes que se presumem em situação de paridade [art. 421-C, caput], essas avenças possuem dinâmica peculiar, a demandar intervenção mínima pelo Poder Judiciário, revisão apenas em hipóteses excepcionais, e maior densidade à força vinculante dos pactos [art. 421, § 1º e 966-A, inciso VII]. Assegurar a força vinculante dos contratos entre empresas é forma de trazer segurança e previsibilidade para os agentes econômicos, de coibir o oportunismo prejudicial ao mercado e, uma vez mais, de atrair capitais e fomentar a atividade econômica.

⁷ Art. 421-A. Os contratos civis e empresariais presumem-se paritários e simétricos até a presença de elementos concretos que justifiquem o afastamento dessa presunção, ressalvados os regimes jurídicos previstos em leis especiais, garantido também que: (Incluído pela Lei nº 13.874, de 2019)

I - as partes negociantes poderão estabelecer parâmetros objetivos para a interpretação das cláusulas negociais e de seus pressupostos de revisão ou de resolução; (Incluído pela Lei nº 13.874, de 2019)

II - a alocação de riscos definida pelas partes deve ser respeitada e observada; e (Incluído pela Lei nº 13.874, de 2019)

III - a revisão contratual somente ocorrerá de maneira excepcional e limitada. (Incluído pela Lei nº 13.874, de 2019)

Essa intenção se materializou principalmente por meio do estabelecimento de parâmetros gerais de interpretação dos contratos empresariais, “que visam ressaltar as diferenças entre esses tipos empresariais e aqueles que envolvem outros atores” (Brasil, 2025, p. 254).

Essas regras hermenêuticas estão previstas principalmente no artigo 421-C e prestigia o tratamento específico do tipo contratual nas relações interempresariais assimétricas, pautas para a concreção da boa-fé objetiva nas relações entre empresas, colmatação de lacunas por usos e costumes de mercado, a licitude das cláusulas de não competição e a possibilidade de celebração de contratos empresariais atípicos (Brasil, 2025, p. 254).

Destarte, as reformas propostas para o regime jurídico do Código Civil acompanham a tendência iniciada em 2019 pela Lei nº 13.874 (Lei de Liberdade Econômica), reconhecendo de modo ainda mais ostensivo a autonomia e especialidade da regulação jurídica dos contratos empresariais. Resta, agora, analisar se a lei da franquia empresarial também incorporou essa tendência.

5.3 Os Pressupostos Teóricos dos Contratos Empresariais e a Franquia Empresarial na Lei nº 13.966/19

Fixado os conceitos teóricos concernentes à teoria geral dos contratos empresariais, o contexto normativo envolto a promulgação da Lei nº 13.966/19 e as tendências normativas em matéria de contratos empresariais, cabe agora analisar se o novo regramento da franquia empresarial alinha-se a esses conceitos e tendências.

O contrato de franquia é um contrato empresarial, pois “celebrado entre empresários para o exercício de empresa” (Tomazette, 2025, p. 389). Assim sendo, é um contrato oneroso, visto que traz vantagens econômicas para ambos os contratantes (Tomazette, 2025, p. 386) e, portanto, orientado pelo escopo lucrativo.

Com efeito, a partir da análise das disposições normativas presentes na Lei nº 13.966/19 verifica-se que alguns dos princípios orientadores dos contratos empresariais foram incorporados e absorvidos pela nova legislação, como passa a se demonstrar.

Primeiramente, o art. 1º da lei de franquia empresarial contudentemente afastou a hipótese de configuração de relação de consumo ou vínculo trabalhista, reafirmando de modo veemente a classificação do contrato de franquia como um contrato empresarial⁸.

Outrossim, verifica-se ao longo do texto da legislação diversas regras atinentes à autonomia privada e liberdade contratual. Por exemplo, a regulamentação da possibilidade de edição de regras para concorrência entre franqueador e franqueado recebeu especial atenção, de modo antecipado e semelhante ao previsto no PL nº 4/2025, que propõe a reforma do Código Civil.

Outros exemplos dizem respeito ao regramento de vários aspectos da relação contratual entre as partes, como a indicação das regras de transferência ou sucessão, os critérios e hipóteses de aplicação de penalidades contratuais, os requisitos para renovação de contrato, entre outros.

Essas previsões também remetem a uma preocupação central da Lei nº 13.966/19 com a segurança jurídica, ampliada com a inserção de normas que consolidaram definitivamente entendimentos sedimentados doutrinária e jurisprudencialmente, como a possibilidade de estabelecimento da arbitragem como meio de resolução de conflitos.

Da mesma forma, a ampliação das informações a serem previstas na COF também refletem essa preocupação com a segurança jurídica e previsibilidade. Esse modelo de regulação do contrato de franquia, que confere prestígio a transparência na relação e a prestação de informações, assegura às partes ampla liberdade para a modelagem do contrato.

Talvez a grande falha da Lei nº 13.966/94 tenha sido a omissão sobre a caracterização do contrato de franquia como um contrato de adesão ou um contrato paritário, com o estabelecimento de parâmetros mais claros para a identificação. Essa seria uma previsão importante, pois influenciaria as normas jurídicas aplicáveis ao contrato.

Conforme demonstrado, a propensão que segue o legislador em matéria de contratos empresariais é de presumir e valorizar a paridade e simetria nestes contratos, aplicando um regramento diferente para os contratos que não apresentem esses atributos ou que materializam abuso de poder econômico por uma das partes contratantes.

Por fim, é possível dizer que a Lei nº 13.966/19 incrementou a transparência nas relações contratuais de franquia por meio do aumento e detalhamento das informações a serem prestadas, consolidou entendimentos muito importantes, esmiuçou aspectos pertinentes

⁸ O artigo 1º da Nova Lei de Franquia reforça que a franquia não possui natureza consumerista ou de trabalho. Pelo contrário, é um contrato empresarial firmado entre partes qualificadas que exercem atividade econômica em busca (e não garantia) de lucro (Sister, 2020, p. 60).

à relação contratual e que deveriam estar presentes para a melhor harmonização dos interesses das partes.

Desse modo, potencializando a segurança jurídica no contrato, a autonomia privada e a liberdade contratual das partes para celebrarem o contrato de franquia empresarial. Logo, de certo modo, é adequado afirmar que a regulação do contrato de franquia empresarial se beneficiou de construções doutrinárias sobre a categoria dos contratos empresariais e é também expressão do momento de afirmação e amadurecimento legislativo pelos quais passam os contratos empresariais como um todo no ordenamento jurídico brasileiro.

6. CONCLUSÃO

A franquia empresarial recebeu tratamento jurídico pioneiramente pela Lei nº 8.955/94, a qual se caracterizou pela regulação da transparência na relação contratual, principalmente por meio da criação do instituto da circular de oferta de franquia e os correlatos deveres de informação do franqueador perante o franqueado.

Este documento deveria ser entregue ao potencial franqueado em até, no máximo, 10 dias antes da contratação ou do pagamento de quaisquer valores, contendo informações de interesse da parte animada a adquirir uma franquia. Portanto, sendo este documento o principal foco da lei.

Contudo, durante o período de vigência da Lei nº 8.955/94 inúmeros temas foram motivos de controvérsias nos tribunais, especialmente aqueles relacionados à aplicação das regras de direito do consumidor, a natureza jurídica do contrato e sobre o uso de arbitragem como meio de resolução de conflitos.

Nesse contexto, em 2019 é promulgada a Lei nº 13.966, que conferiu novo tratamento ao instituto da franquia empresarial. A nova legislação seguiu a estrutura precedente e manteve o foco no instituto da circular de oferta de franquia, mas ampliou as informações a serem prestadas e inseriu novas disposições em seu texto.

Ao mesmo tempo, a Lei nº 13.966/19 dialogou de modo expresso e direto com as questões mais polêmicas enfrentadas sob a vigência da revogada Lei nº 8.955/94. Assim, solucionando definitivamente a controvérsia em alguns casos.

Por exemplo, o primeiro artigo da nova legislação é destinado a conceituação da franquia empresarial e afasta de vez qualquer hipótese de aplicação de regras oriundas do direito do consumidor ou do direito do trabalho. Entre outros temas de destaque, estão a sinalização mais clara para a possibilidade de ajuste de cláusulas contratuais envolvendo a

competição e concorrência entre os franqueados e a franqueadora, a delimitação da abrangência territorial do contrato, as condições para renovação e hipóteses de aplicação de penalidades, etc.

Outras novas previsões de destaque são a maior atenção da legislação com o contrato internacional de franquia e com a possibilidade de eleição do foro para resolução de eventuais disputas.

A legislação também validou o uso de arbitragem como meio de resolução de conflitos, mas se manteve silente sobre a caracterização do contrato de franquia como de adesão ou paritário, perdendo a chance de resolver a questão de modo definitivo, deixando a decisão a cargo do Poder Judiciário.

Ademais, é possível inserir a lei em um contexto de amadurecimento dos contratos empresariais como um todo no âmbito da legislação brasileira, conforme exposto pela análise dos recentes movimentos de alteração ou proposta legislativa nesta matéria. A Lei nº 13.966/19 incorporou alguns dos princípios e conceitos da teoria geral dos contratos empresariais, em linha com a Lei de Liberdade Econômica que a precedeu e com o PL nº 4/25 (reforma do Código Civil) que lhe procede.

Apesar disso, a lei manteve-se silente em aspectos importantes, tais como a caracterização como um contrato de adesão ou sobre as hipóteses de configuração de abuso de poder econômico, bem como realizou escolhas questionáveis no que diz respeito ao novo regime de invalidade contratual previsto e sobre a confusão realizada no tratamento do contrato de franquia internacional.

Em síntese, a Lei nº 13.966/19, embora com algumas falhas, representou um importante avanço no tratamento jurídico da franquia empresarial. O novo regime legal da franquia realizou aprimoramentos importantes na regulação do contrato de modo a conferir às partes maior espaço para autonomia privada, maiores informações para tomada de decisão e o detalhamento de sua relação contratual. Por conseguinte, incrementando a segurança jurídica e permitindo que as partes possam melhor ajustar o contrato aos seus interesses.

REFERÊNCIAS

ABRÃO, Nelson. **A Lei de Franquia Empresarial**. Revista dos Tribunais, v. 722, p. 25-39, 1995.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING, **Desempenho do Franchising Brasileiro - 4º Trimestre de 2024**. São Paulo, 06 de fevereiro de 2025. Disponível em: <https://www.abf.com.br/numeros-do-franchising>

BRASIL, **Lei nº 8.955, de 15 de dezembro de 1994**. Dispõe sobre o contrato de franquia empresarial (franchising) e dá outras providências. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8955impressao.htm

BRASIL, **Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996**. Dispõe sobre a arbitragem. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19307.htm

BRASIL, **Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019**. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/113874.htm

BRASIL, **Lei nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019**. Dispõe sobre o sistema de franquia empresarial e revoga a Lei nº 8.955, de 15 de dezembro de 1994 (Lei de Franquia). Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm

BRASIL, **Projeto de Lei nº 4 de 2025**. Dispõe sobre a atualização da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), e da legislação correlata. Disponível em: <https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/166998>

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça (3ª turma). **Recurso Especial nº 1.602.076-SP**. Recurso Especial. Direito Civil E Processual Civil. Contrato De Franquia. Contrato De Adesão. Arbitragem. Requisito De Validade Do Art. 4º, § 2º, Da Lei 9.307/96. Descumprimento. Reconhecimento Prima Facie De Cláusula Compromissória “Patológica”. Atuação Do Poder Judiciário. Possibilidade. Nulidade Reconhecida. Recurso Provido. Relatora: Min. Nancy Andrighi. 15 de setembro de 2016. Disponível em:

<https://www.stj.jus.br/websecstj/cgi/revista/REJ.cgi/ATC?seq=65269959&tipo=5&nreg=201601340101&SeqCgrmaSessao=&CodOrgaoJgdr=&dt=20160930&formato=PDF&salvar=false>

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça (3ª turma). **Recurso Especial nº 1.803.752 - SP**. Recurso Especial. Ação De Revisão Contratual E De Indenização Por Perdas E Danos. Contrato De Franquia. Negativa De Prestação Jurisdicional. Não Ocorrência. Competência Do Juízo Estatal. Cláusula Compromissória. Invalidez. Contrato De Adesão. Inobservância Dos Requisitos Do Art. 4º, § 2º, Da Lei 9.307/96. Relatora: Min. Nancy Andrighi. 04 de fevereiro de 2020. Disponível em: https://processo.stj.jus.br/SCON/GetInteiroTeorDoAcordao?num_registro=201900226898&dt_publicacao=24/04/2020

COULON, Fabiano Koff; CANTALI, Fernanda Borghetti. **Franquia e arbitragem: breve estudo a partir de emblemática decisão do Superior Tribunal de Justiça**. Scientia Iuris, [S. l.], v. 23, n. 1, p. 101–124, 2019.

DIAS, Luiz Artur Silveira; LUPI, André Lipp Pinto Basto. **Aspectos relevantes da nova lei de franchising e suas implicações econômicas no Brasil**. Revista Brasileira de Direito Empresarial, Florianópolis, Brasil, v. 7, n. 1, p. 121–140, 2021.

FIGUEIREDO, Raif Daher Hardman de; FILHO, Arnaldo Rizzardo. **Função, Elementos e Vícios da Circular de Oferta de Franquia: uma análise crítica do art. 2º, §2º da Lei nº 13.966/19**. Revista dos Tribunais, vol. 1026, p. 197- 209, 2021.

FORGIONI, Paula A. **Contratos empresariais: teoria geral e aplicação**. 4. ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.

JR., Humberto T. **Contratos de Colaboração Empresarial**. 1 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2019. E-book. ISBN 9788530986834. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788530986834/>.

LUPI, André Lipp Pinto Basto. **Os contratos comerciais na declaração dos direitos de liberdade econômica (MP 881/19)**. Revista Brasileira de Políticas Públicas, v. 9, p. 333-350, 2019.

LUPI, André Lipp Pinto Basto. **Revisão Judicial de Contratos de Franquia: Análise Comparativa entre o Direito Brasileiro e o Direito Português**. Rjlb - Revista Jurídica Luso-Brasileira, v. Ano 5, p. 229-258, 2019.

RICHTER, Marina Nascimbem B. **A Relação de Franquia no Mundo Empresarial e as Tendências da Jurisprudência Brasileira**. São Paulo: Grupo Almedina, 2021. E-book. ISBN 9786556271712. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786556271712/>. Acesso em: 06 mar. 2025.

SANTOS, Alexandre D. **Comentários à Nova Lei de Franquia: Lei n. 13.966/2019**. São Paulo: Almedina, 2023. E-book. ISBN 9786556278360. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786556278360/>.

SISTER, Tatiana D. **Contratos de Franquia**. São Paulo: Almedina Brasil, 2020. E-book. ISBN 9786556271262. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786556271262/>. Acesso em: 06 mar. 2025.

TARTUCE, Flávio. **A “Lei da Liberdade Econômica” (Lei N. 13.874/2019) e as principais mudanças no âmbito do direito contratual**. Rjlb - Revista Jurídica Luso-Brasileira, v. ano 6. 1, p. 1005-1020, 2020.

TOMAZETTE, Marlon. **Contratos Empresariais**. 4. ed. rev. e atual. Salvador: Juspodivm, 2025.

VERÇOSA, Fabiane. **A Nova Lei Brasileira de Franquia Empresarial: aspectos de arbitragem, direito internacional privado e processo civil internacional**. Revista de Arbitragem e Mediação, vol. 71, p. 141- 164, 2021.

VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. **O STJ e a natureza jurídica do contrato jurídico de franquia**. Revista dos Tribunais, v. 976, p. 75-84, 2017.