

5

ARMADILHAS
JURÍDICAS QUE
TODO FRANQUEADO
DEVE EVITAR

SEGURANÇA JURÍDICA

NOS SEUS INVESTIMENTOS



DR. BRUNO MONHALER DUARTE



BRUNO MONHALER DUARTE

OAB/SP 476.122

Advogado militante na área do Direito Empresarial, com atuação especializada em Propriedade Intelectual e Franchising. Fundador da Haler, escritório de patentes focado em estratégias jurídicas e proteção de ativos intangíveis, presta assessoria jurídica preventiva e contenciosa para franqueados em todo o Brasil.



MONHALER DUARTE
— ADVOGADOS & ASSOCIADOS —

INTRODUÇÃO

Entrar no mundo das franquias pode parecer, à primeira vista, uma forma segura e acelerada de empreender. O modelo é vendido como “negócio pronto”, com marca reconhecida, suporte da franqueadora e menos riscos do que começar do zero. No entanto, a realidade de muitos franqueados revela um cenário bem diferente.

Prejuízos financeiros, conflitos com a franqueadora, frustrações operacionais e até ações judiciais são problemas enfrentados por quem entra nesse universo sem a devida orientação jurídica. E isso não acontece por acaso — a maioria dessas armadilhas está nos detalhes do contrato, muitas vezes ignorados ou mal interpretados.

Este eBook é mais do que um alerta. É uma ferramenta prática de proteção para quem está avaliando entrar para uma rede de franquias ou até mesmo para quem já assinou o contrato, mas agora percebe que não analisou o que deveria, na hora certa.

Aqui você vai conhecer as **5 armadilhas jurídicas mais comuns que afetam franqueados no Brasil** — todas baseadas na análise técnica e prática de mais de 500 contratos de franquia revisados por nossa equipe jurídica.

Antes de investir tempo, dinheiro e expectativas, leia com atenção. A informação certa, no momento certo, pode ser a diferença entre um bom negócio e um erro difícil de reverter.

ARMADILHA Nº 1

⚠ **Falta de entrega da DRE e Balanços Contábeis**

Uma das falhas mais graves – e infelizmente mais comuns – na relação entre franqueadora e franqueado é a omissão das demonstrações contábeis obrigatórias no momento da entrega da Circular de Oferta de Franquia (COF).

A Lei nº 13.966/2019, que rege o sistema de franquias no Brasil, é clara: o franqueador é legalmente obrigado a fornecer, junto à COF, as demonstrações financeiras da empresa referentes aos dois últimos exercícios fiscais.

Essa exigência legal não é apenas uma formalidade. É uma garantia mínima de transparência para que o franqueado possa tomar uma decisão baseada em dados concretos e não apenas em promessas de marketing.

🔍 **Por que isso importa?**

As demonstrações contábeis – especialmente a DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) e o Balanço Patrimonial – revelam a real situação financeira da franqueadora: se ela está dando lucro, acumulando dívidas, se possui capital de giro e estrutura financeira para oferecer suporte, treinamento, marketing e toda a estrutura prometida ao franqueado.

Sem esses documentos, você não sabe se está entrando em uma rede saudável ou em uma bomba-relógio prestes a estourar. Empresas podem parecer robustas por fora, com franquias sendo vendidas em série, mas estarem, por dentro, completamente descapitalizadas.

✗ **O risco de não receber:**

Infelizmente, é comum que franqueadoras omitam essas informações, entreguem documentos genéricos, ou sequer incluam as demonstrações completas na COF. Quando isso ocorre, o contrato de franquia pode ser considerado nulo de pleno direito, especialmente se o franqueado comprovar que assinou o contrato sem acesso às informações obrigatórias e com base em informações incompletas ou enganosas.

⚠ **Falta de transparência quanto ao registro da marca**

A marca é o ativo central de uma franquia. É por meio dela que o franqueado conquista a confiança dos consumidores, adquire valor de mercado e transmite a identidade visual do negócio. Por isso, a Lei nº 13.966/2019, que rege o sistema de franquias no Brasil, determina expressamente que a Circular de Oferta de Franquia (COF) deve conter informações precisas sobre o registro da marca junto ao INPI, incluindo o número do processo e a comprovação da titularidade ou da licença formal.

🔍 **O risco real da insegurança jurídica**

Se a marca não estiver registrada ou se estiver registrada em nome de terceiros sem vínculo legal com a franqueadora, o franqueado fica completamente exposto. O risco vai muito além da ilegalidade contratual: envolve a possibilidade real de ser processado por uso indevido, ter que mudar toda a identidade visual do negócio ou ainda perder clientela para concorrentes que usam marcas parecidas, sem qualquer controle da franqueadora. Além disso, uma marca sem proteção efetiva prejudica diretamente a expansão da rede. Sem o controle legal da titularidade, a franqueadora não consegue impedir que terceiros registrem marcas semelhantes em outras regiões, o que causa conflitos territoriais, disputas judiciais e enfraquece o valor da franquia como um todo.

⚠ **Verifique antes de assinar:**

1. *Peça o número do processo de registro da marca no INPI;*
2. *Consulte diretamente no site oficial do INPI (www.gov.br/inpi);*
3. *Confirme quem é o titular do registro e se há contrato formal de cessão ou licença;*
4. *Verifique se a marca está registrada nas classes corretas, que abrangem todos os produtos ou serviços da franquia (ex: alimentos, estética, serviços digitais, entre outros).*

ARMADILHA Nº 3

⚠ **Falta de informações claras sobre o suporte empresarial**

Um dos maiores atrativos apresentados pelas franqueadoras é o chamado “suporte completo”. A promessa de que o franqueado contará com apoio constante – em treinamentos, operação, marketing, jurídico, gestão e expansão – convence muitos empreendedores a assinar o contrato. No entanto, quando esse suporte não é claramente descrito na Circular de Oferta de Franquia (COF) e no contrato, o franqueado corre o risco de ficar totalmente desamparado.

A Lei nº 13.966/2019 é clara: a COF deve detalhar objetivamente o tipo de suporte que será prestado pela franqueadora, desde a implantação da unidade até a operação contínua.

🔍 **Por que isso importa?**

Muitos franqueados firmam contrato baseados em promessas feitas por vendedores ou representantes da franqueadora, em reuniões, feiras ou chamadas comerciais. Frases como “você terá todo o suporte necessário”, “nós cuidamos da parte difícil” ou “estaremos com você do início ao fim” são comuns – mas se não constam na COF e no contrato, não podem ser cobradas judicialmente.

Sem um suporte bem estruturado e documentado, o franqueado enfrenta:

1. Dificuldade na implantação e operação do negócio
2. Erros administrativos e financeiros que poderiam ser evitados
3. Falta de padronização, o que compromete a experiência do cliente
4. Isolamento e insegurança nas tomadas de decisão

✗ **O risco de não exigir por escrito:**

Ao assinar com base apenas em conversas, você abre mão de qualquer garantia legal de suporte. O Judiciário exige que o franqueado atue com diligência, o que inclui ler e conferir toda a documentação pré-contratual, especialmente a COF. Ignorar essa etapa pode custar caro.

ARMADILHA Nº 4

⚠ **Ausência da lista de franqueados e ex-franqueados**

Antes de investir em uma franquia, uma das atitudes mais inteligentes é ouvir quem já vive ou viveu essa realidade. Por isso, a Lei nº 13.966/2019, em seu art. 2º, inciso XV, obriga a franqueadora a incluir na Circular de Oferta de Franquia (COF) a lista completa dos franqueados ativos, subfranqueados e ex-franqueados dos últimos 24 meses, com nome, telefone e e-mail.

Essa lista existe para garantir transparência e permitir que o candidato conheça relatos reais, tanto positivos quanto negativos, sobre a rede. É a sua melhor oportunidade de entender se a franqueadora presta o suporte prometido, se cumpre o que está no contrato e quais foram os motivos de desistência de ex-franqueados.

Por isso, quando a franqueadora omite ou dificulta o acesso a essa lista, acenda o alerta.

Em muitos casos, esse comportamento revela a tentativa de esconder conflitos, desistências em massa ou insatisfação generalizada. Ignorar isso pode levar você a repetir os mesmos erros que já levaram outros ao prejuízo.

A ausência da lista também pode ser usada como argumento jurídico para contestar a validade do contrato, já que se trata de obrigação legal essencial no processo de oferta da franquia. Tribunais já têm considerado a omissão dessa informação como violação à boa-fé objetiva e ao dever de informação.

Se a lista estiver incompleta ou for entregue com dados desatualizados, questione. E vá além: entre em contato com os franqueados – ligue, mande e-mail, converse. Pergunte sobre o dia a dia da operação, o suporte, a rentabilidade e, principalmente, se eles voltariam a comprar essa franquia.

Transparência é um direito seu. Omitir informação é uma estratégia de quem tem algo a esconder.

ARMADILHA Nº 5

⚠ **Ausência de dados de viabilidade e omissão sobre unidades em fase de teste**

Antes de investir em uma franquia, é essencial saber se o modelo de negócio já foi validado no mercado e quais são os números médios de desempenho das unidades ativas. No entanto, muitos franqueadores omitem ou distorcem esses dados — e pior: não informam se a unidade será piloto ou de teste.

📄 **Base legal:**

Art. 2º, inciso VIII, da Lei nº 13.966/2019: exige a apresentação de informações claras sobre situação do franqueado perante o franqueador, desempenho esperado e estatísticas disponíveis.

Art. 2º, §1º da mesma lei: obriga a franqueadora a informar expressamente se o negócio ainda está em fase de implantação ou de teste.

🔍 **Por que isso importa?**

Como franqueado, você pode estar entrando em um negócio que não tem histórico comprovado, e ainda assim está assumindo os mesmos custos e obrigações de um modelo maduro. Muitas vezes, o franqueador usa você como teste, sem oferecer suporte ou isenções adequadas.

✗ **Os riscos de não exigir essas informações:**

1. Operar um modelo não validado, com falhas operacionais e comerciais
2. Investir com base em projeções irreais ou inexistentes
3. Ser responsabilizado por resultados ruins sem qualquer compensação contratual

✅ **Como se proteger:**

Exija dados objetivos de faturamento médio, lucratividade e taxa de mortalidade das franquias já implantadas

Se sua unidade for piloto ou modelo de teste, exija isso formalmente na COF, como determina a lei

Negocie condições especiais: isenção de taxa inicial, redução de royalties, suporte intensivo e flexibilidade contratual



MONHALER DUARTE ADVOGADOS

® TODOS DIREITOS
RESERVADOS

