

FRANQUIAS & CIAS

VAREJO | NEGÓCIOS

com
Tudo
EDITORA & MÍDIAS



Sucessão no Grupo SMZTO

Bruno Semenzato deixou o tênis para assumir a holding do pai



A Magia do Franchising
Exposição itinerante, inovadora e temática da Franchise B2B.

Carreira

Seis dicas para você que quer se reinventar

Panorama

Como adquirir uma franquia de forma segura

Governança Corporativa

Como pode ser utilizada para fazer uma franqueadora crescer

Celebridades

viram

sócios de

franquias

O que uniu Deborah Secco, um ícone da TV, à Peça Rara, brechó referência no segmento *second hand*?

O que deve ser levado em conta na hora da renovação do contrato de franquia?

Todo contrato de franquia tem um prazo determinado para chegar ao fim, em geral, cinco anos. Quando esta data se aproxima, a eventual renovação não deve ser apenas uma formalidade jurídica, mas sim, um momento para rever a relação – que deve ser boa e rentável tanto para o franqueador como para o franqueado.

A advogada Marina Nascimbem Bechtejew Richter, aponta as razões mais comuns que levam uma franqueadora a não renovar o contrato com um franqueado: *“Muitas vezes, ainda que o franqueado tenha um bom desempenho, se ele atuar de forma inadequada, gerando conflitos ou não seguindo os padrões definidos para a rede, a franqueadora pode optar pela não renovação. Outro motivo comum para esta mesma situação é o fraco desempenho do franqueado. Se ele apresentou má gestão financeira, falta de dedicação à franquia, se a relação está desgastada ou inadimplente, a franqueadora pode optar pelo fim da relação de franquia ao término do prazo do contrato”.*

De acordo com a advogada, a franqueadora precisa estar atenta a duas questões específicas quando o assunto é renovação de contrato de franquia: a primeira delas é não renovar mesmo quando o franqueado operou por um prazo menor ao previsto para retorno do investimento. A segunda, é sinalizar positivamente para a renovação, iniciar o processo e, sem uma razão consistente, voltar atrás: *“são casos em que o franqueado pode acioná-lo judicialmente – e há jurisprudência que vai contra a franqueadora em casos semelhantes”*, esclarece Marina

O lado do franqueado - O momento da renovação do contrato de franquia também merece toda atenção por parte do franqueado. Segundo a advogada, *“alguns franqueados, normalmente quando estão insatisfeitos ou pretendem seguir outros planos profissionais, costumam optar pela não renovação. Nesse caso, vale tentar repassar a loja a um terceiro interessado na franquia e, assim, ganhar algo com a venda da unidade – e não simplesmente parar, fechar as portas e perder todo o investimento realizado ao longo dos anos. Vale lembrar que o franqueado que opta por não continuar na rede deve cumprir o contrato,*

principalmente as cláusulas de sigilo, confidencialidade e não concorrência, se previstas, afinal, o contrato cria lei entre as partes”.

Para Marina, no momento da renovação ou fim da relação de franquia, franqueadora e franqueado precisam se manifestar com o máximo de antecedência para evitar surpresas desnecessárias.

“É preciso providenciar a demissão da equipe, que requer aviso prévio e queima de estoque, entre outras providências. A partir daí é indispensável seguir tudo o que está determinado no contrato de franquia. Se for renovar, será preciso reforma ou mudar o layout da loja? Fazer novos treinamentos? Pagar novas taxas? E no caso da não renovação, em quanto tempo a loja precisa ser descaracterizada? Como se dará a cessão do uso da marca e a cláusula de não concorrência? São questões de extrema importância que precisam estar muito bem redigidas e claras no contrato de franquia para evitar conflitos desnecessários. A tratativa, seja para a renovação do contrato, seja para o término da relação comercial, é sempre muito importante e pode ajudar as duas partes a economizar tempo e dinheiro com ações para tratar de detalhes e pendências”, finaliza ela. ■



Marina Nascimbem

Bechtejew Richter é autora do livro “A Relação de Franquia no Mundo Empresarial e as Tendências da Jurisprudência Brasileira” e sócia do escritório NB Advogados que oferece assessoria jurídica em Direito Empresarial com foco em contratos de franquia e canais de distribuição ao varejo. www.nbadv.com.br

FOTO: DIVULGAÇÃO