

**III CONGRESSO INTERNACIONAL
DE DIREITO, POLÍTICAS PÚBLICAS,
TECNOLOGIA E INTERNET**

RESPONSABILIDADE CIVIL E TECNOLOGIA II

R434

Responsabilidade civil e tecnologia II [Recurso eletrônico on-line] organização III Congresso Internacional de Direito, Políticas Públicas, Tecnologia e Internet: Faculdade de Direito de Franca – Franca;

Coordenadores: Maria Rafaela J. Bruno Rodrigues, David Sanchez Rubio e Jessica Amanda Fachin – Franca: Faculdade de Direito de Franca, 2025.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-65-5274-373-2

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: Governança, regulação e o futuro da inteligência artificial.

1. Direito. 2. Políticas Públicas. 3. Tecnologia. 4. Internet. I. III Congresso Internacional de Direito, Políticas Públicas, Tecnologia e Internet (1:2025 : Franca, SP).

CDU: 34

III CONGRESSO INTERNACIONAL DE DIREITO, POLÍTICAS PÚBLICAS, TECNOLOGIA E INTERNET

RESPONSABILIDADE CIVIL E TECNOLOGIA II

Apresentação

Franca recebeu o III Congresso Internacional de Direito, Políticas Públicas, Tecnologia e Internet. O evento reuniu acadêmicos, profissionais, pesquisadores e estudantes, promovendo o debate interdisciplinar sobre o impacto das inovações tecnológicas no campo jurídico e nas políticas públicas. A programação envolveu Grupos de Trabalho (GTs) organizados para aprofundar temas específicos, abordando desde o acesso à justiça até as complexidades da regulação tecnológica, com ênfase na adaptação do sistema jurídico aos avanços da inteligência artificial e da automação.

O GT 10 aborda a responsabilidade civil em relações contratuais mediadas por plataformas tecnológicas. As pesquisas discutem vazamento de dados, contratos eletrônicos e danos decorrentes do uso de IA. O grupo busca fortalecer a segurança jurídica e a tutela do consumidor em contextos digitais complexos e em constante evolução.

O IMPACTO DAS CLÁUSULAS CONTRATUAIS ABUSIVAS EM CONTRATOS DE FRANQUIA E SEUS EFEITOS DESPROPORCIONAIS SOBRE O FRANQUEADO

THE IMPACT OF ABUSIVE CONTRACTUAL CLAUSES IN FRANCHISE AGREEMENTS AND THEIR DISPROPORTIONATE EFFECTS ON THE FRANCHISEE

**Bianca Cristina Ferreira
Larissa Maia Freitas Salerno Miguel Santos**

Resumo

Este estudo tem como objetivo analisar a existência de cláusulas contratuais abusivas em contratos de franquia, observando como tais disposições impactam a autonomia, a segurança jurídica e o equilíbrio entre franqueador e franqueado. Com abordagem qualitativa, adota-se o método dedutivo, baseado em pesquisa bibliográfica, documental e legislativa. O trabalho busca compreender os efeitos dessas cláusulas na prática do franchising, refletindo sobre os limites da legalidade contratual e propondo uma análise crítica da relação de dependência econômica imposta ao franqueado, com foco na importância da transparência, equidade e boa-fé nas relações contratuais.

Palavras-chave: Franquia, Cláusulas abusivas, Equilíbrio contratual, Parceria

Abstract/Resumen/Résumé

This study aims to analyze the existence of abusive contractual clauses in franchise agreements, observing how such provisions impact autonomy, legal security, and the balance between franchisor and franchisee. With a qualitative approach, a deductive method is adopted, based on bibliographic, documentary, and legislative research. The work seeks to understand the effects of these clauses on the practice of franchising, reflecting on the limits of contractual legality and proposing a critical analysis of the economic dependency imposed on the franchisee, focusing on the importance of transparency, equity, and good faith in contractual relationships.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Franchise, Abusive clauses, Contractual balance, Partnership

1. INTRODUÇÃO

Entrar no mundo da franquia pode parecer um sonho para muitos empreendedores e, para o franqueador, as vantagens desse negócio são diversas. Com a promessa de um modelo de negócios já integrado, uma marca consagrada com suporte à marca em andamento e acesso a produtos testados pelo mercado, as franquias são uma alternativa atraente para quem quer ser mais seguro. Segundo Albuquerque, a ideia de investir em uma empresa "pronta" com uma estrutura e reputação integrada dá a impressão de que é menos arriscada e mais provável de ter sucesso. (ALBUQUERQUE, 2012, p. 103).

No entanto, o sistema de franquia pode se esconder por trás dessa aparência de estabilidade e segurança. Uma das principais questões, e o foco desta pesquisa, é a existência de cláusulas contratuais abusivas em contratos assinados entre o franqueador e o franqueado.

As cláusulas abusivas são relacionamentos contratuais, desequilibrados e colocam o franqueado em uma posição de vulnerabilidade extrema, nas palavras de Garbi, é um desequilíbrio tal que compromete a capacidade de ação de um dos contratantes, que fica impossibilitado na prática de defender seus próprios interesses (GARBI, p. 138, 2010). O princípio da integridade objetiva, essencial para os relacionamentos contratuais, é frequentemente ignorado, e como deve ser a parceria se torna uma relação entre dependência e exploração.

Com esse cenário em mente, deve -se refletir: quão legais são essas disposições? É importante analisar os impactos desproporcionais que essas disposições contratuais podem causar aos franqueados. Afinal, um acordo de franquia deve representar caminhos de crescimento mútuo, em vez de encargos apoiados apenas por uma das partes.

A abordagem metodológica adotada neste estudo é apresentada com base em pesquisas legais, bibliográficas, documentais de disposições legais e artigos científicos relacionados a esse tópico. Por meio dessa metodologia, busca-se refletir criticamente sobre o problema central da investigação. Assim, essa pesquisa pretende contribuir para o debate acadêmico e social acerca da relação contratual entre a empresa franqueadora e o franqueado.

2. O CONTRATO DE FRANQUIA - UMA ANÁLISE DOS ASPECTOS GERAIS

Um contrato de franquia é uma maneira legítima de criar um relacionamento comercial entre duas partes autônomas de um franqueador que detém uma marca e um modelo de negócios e um franqueado que deseja investir nesse modelo de negócio. Segundo

Coelho, essa é uma relação de contrato atípica nos negócios cotidianos, pois inclui concessões de direitos (uso da marca, know-how, sistemas operacionais, suporte técnico) sem constituir a sociedade ou o emprego. (COELHO, p.157, 2021).

Nesse sentido:

“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.” artigo 2 da Lei 8.955/94.

De acordo com a Lei nº 13.966/2019, conhecida como Lei da Nova Franquia, este Contrato deve ser a entrega da COF Circular (COF), um documento obrigatório que deve conter informações claras, precisas e reais sobre a empresa.

Os acordos de franquia também exigem determinação detalhada das obrigações e obrigações das partes, incluindo taxas, padrões operacionais, exclusividade territorial (quando disponível), termos de suporte e rescisão (FERNANDES, p. 109, 2000). Embora os relacionamentos sejam baseados na autonomia, a padronização da rede depende da orientação entre unidades e matriz e, portanto, requer cooperação contínua entre franqueadores e franqueados. (COELHO, p. 159, 2021)

Segundo Albuquerque, a transparência contratual e o equilíbrio entre as partes é essencial para o funcionamento adequado desse modelo de negociação ao início durante toda sua vigência (ALBUQUERQUE, 2012, p. 108).

Em síntese, uma franquia é uma estratégia de expansão de negócios baseada em confiança, lealdade contratual, boa fé e cooperação. Se o contrato estiver bem estruturado e equilibrado, há benefícios de ambos os lados. Os franqueadores expandirão sua presença no mercado sem exceder diretamente os custos de novas unidades, e os franqueados terão acesso a modelos de negócio já integrados (LIMA, p.01, 2023).

3. AS CLÁUSULAS ABUSIVAS DO CONTRATO DE FRANQUIA - UM DIÁLOGO ENTRE A TEORIA E A PRÁTICA

Como Carneiro menciona, as cláusulas abusivas no contrato de franquia são aquelas que colocam o franqueado em uma situação de desvantagem excessiva, é aquele em que há a preponderância da parte mais forte, que reduz a liberdade contratual da outra parte (CARNEIRO, p. 33, 2013), ferindo diretamente os princípios da boa-fé objetiva, do equilíbrio contratual e da função social do contrato, previstos no Código Civil e também amparados pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).

Essas cláusulas aparecem, geralmente, de maneira camouflada em contratos extensos e de difícil compreensão, tornando o franqueado vulnerável, principalmente quando este não possui experiência jurídica ou empresarial suficiente para entender a dimensão dos compromissos assumidos.

Muitas vezes, o franqueado assina o contrato sem alternativa real de negociação, aceitando as condições impostas porque depende daquela franquia para empreender e, segundo Guarisse, muita das vezes, por ser um “contrato de adesão”, são oferecidos como “pegar ou largar” (GUARISSE, p 167, 2011). Por ser esse tipo de contrato, modalidade em que as cláusulas são preestabelecidas unilateralmente pelo franqueador, restando ao franqueado apenas a opção de aderir ou não ao negócio. Segundo Ascensão, esse tipo de contrato, ainda que seja comum e legalmente permitido, demanda um olhar mais criterioso, justamente por concentrar o poder de decisão em apenas uma das partes, o que pode mascarar cláusulas injustas. (ASCENSÃO, p. 25, 2003).

4. CLÁUSULA DE PENALIDADES DESPROPORCIONAIS

Dentre as cláusulas abusivas recorrentes nos contratos de franquia, destacam-se as cláusulas de penalidades desproporcionais, especialmente no que se refere à imposição de multas excessivamente elevadas ao franqueado. Essas penalidades podem se manifestar de várias formas, como multas altíssimas por descumprimentos muitas vezes pouco claros, obrigações de compra de produtos com preços elevados, imposição de metas de faturamento praticamente inatingíveis, além de sanções para situações como renovação ou transferência da franquia. Segundo Tartuce, essas penalidades, quando estipuladas em valores muito superiores ao prejuízo efetivamente causado, ferem os princípios da boa-fé objetiva e do

equilíbrio contratual, sendo inclusive passíveis de revisão judicial. (TARTUCE, p. 786, 2023).

A desproporcionalidade das penalidades evidencia um cenário de abuso do poder econômico do franqueador, que, ao redigir o contrato, impõe cláusulas punitivas que dificilmente seriam aceitas em uma negociação livre e equilibrada. É comum, por exemplo, a previsão de multas por simples atrasos em relatórios, pelo não cumprimento de metas comerciais em curto prazo, ou ainda pela tentativa do franqueado de encerrar a atividade antes do prazo contratual. Em muitos casos, o valor da multa não guarda nenhuma relação com o prejuízo efetivo da rede, funcionando apenas como obstáculo à autonomia do franqueado e como um meio de manter sua submissão contratual.

Essa prática contraria os princípios fundamentais do Direito Contratual moderno, que exige proporcionalidade, razoabilidade e respeito à dignidade da parte contratante mais vulnerável.

5. CLÁUSULA DE COBRANÇA EXCESSIVA DE TAXAS NOS CONTRATOS POR ADESÃO

A cobrança excessiva de taxas está cada vez mais presente no dia a dia do franqueado. São cobranças extremamente desproporcionais e nada benéficas para o empresário. Segundo Carneiro, os *royalties* são um exemplo de “brechas” contratuais, onde os franqueadores encontraram para explorar economicamente seus franqueados. (CARNEIRO, p. 35, 2013).

Como os royalties não mudam por questão contratual, eles encontram brechas para incluir determinadas taxas. Mas, nem sempre a cláusula abusiva nasce com a vigência do contrato, ela pode ter sido criada numa certa ocasião, como por exemplo: em algum período onde consta aumento da matéria-prima, e depois disso, não há necessidade da cobrança mensal, como acontece em diversas franquias, eles continuam cobrando como se a economia da matéria não tivesse sido normalizada.

Essas cobranças ocultas, ou criadas posteriormente à assinatura do contrato, violam diretamente o princípio da transparência previsto no Código de Defesa do Consumidor, além de ferirem a previsibilidade contratual e a confiança que deve existir na relação entre as partes.

“(...) 4. Ademais, é certo que se tratando de contrato de adesão, a ausência de destaque acerca das cláusulas limitativas de direitos do consumidor configura afronta ao princípio da transparência, previsto no art. 4º do CDC,

tornando-as, por tal razão, abusivas e, consequentemente, nulas de pleno direito, com fulcro no art. 51, XV, do CDC. 5. No caso sob análise, não consta dos autos que a ré/recorrida tenha prestado informação clara e ostensiva acerca do pagamento da diferença tarifária no caso de remarcação, o que poderia ter sido feito, por exemplo, com a juntada do e-mail de confirmação com informações acerca das regras tarifárias enviado ao autor/recorrente.” *Acórdão 1262517, 07569535920198070016, Relator: ARNALDO CORRÊA SILVA, Segunda Turma Recursal dos Juizados Especiais do Distrito Federal, data de julgamento: 7/7/2020, publicado no DJe: 16/7/2020.*

Quando o franqueado assina um contrato de adesão, já está em desvantagem por não ter tido a oportunidade de discutir cláusulas específicas, e ainda é surpreendido com cobranças arbitrárias. Na prática, essas taxas não retornam em benefícios reais ao franqueado, tornando-se apenas um mecanismo de lucro unilateral.

6. CONCLUSÃO

O contrato de franquia, apesar de representar uma oportunidade atrativa para muitos empreendedores, esconde desafios sérios, principalmente quando se trata de cláusulas contratuais abusivas. Para Romito, Romito e Nani (2007, p.8), ocorre que “[...] os funcionários de apoio das empresas franqueadoras nem sempre mostram interesse em auxiliar os franqueados”. Movido pelo sonho de ter seu próprio negócio, o franqueado muitas vezes se vê em uma posição de vulnerabilidade diante das exigências impostas pelo franqueador, o que pode afetar sua autonomia, sua rentabilidade e até a continuidade da operação. Esse tipo de conduta fere diretamente princípios fundamentais do Direito Contratual, como a boa-fé e a função social do contrato, que deveriam garantir equilíbrio e justiça na relação entre as partes. (ASCENSÃO, p. 19, 2003).

Diante desse cenário, uma das primeiras alternativas que foi considerada ao longo da pesquisa foi a possibilidade de fiscalização por parte de órgãos como o Ministério Público e o Procon.

No entanto, ao aprofundar no tema, foi percebido que essa solução não seria juridicamente viável, visto que: o Ministério Público atua na defesa de interesses coletivos e difusos, enquanto o contrato de franquia configura uma relação privada e empresarial; já o

Procon tem sua atuação voltada para as relações de consumo, o que também não se aplica diretamente à relação entre franqueador e franqueado.

Portanto, a melhor estratégia é a prevenção. É fundamental que o futuro franqueado analise cuidadosamente todos os termos do contrato e da Circular de Oferta de Franquia (COF) antes da assinatura, preferencialmente com o apoio de uma assessoria jurídica especializada. Além disso, capacitações voltadas a pequenos empresários, como as oferecidas pelo SEBRAE, podem ajudar significativamente a preparar o empreendedor para os desafios do franchising e evitar futuras armadilhas (SEBRAE, p. 60, 2014). Além de que a própria franqueadora pode evitar determinadas frustrações, como Thiago Afonso menciona:

“É de suma importância que ocorra, principalmente por parte dos fornecedores, uma conscientização para a correta utilização dos contratos de adesão, pois no final são eles mesmo que acabam perdendo, pois um consumidor que seja lesado transmitirá o fato para outros, que transmitirão para outros, fazendo com que a informação deixe o fornecedor em um caminho difícil para conquistar novos consumidores. O conhecimento da legislação vigente também deve ser colocado em questão, já que grande parte dos problemas advindo de tais contratos se dão pela falta de conhecimento e de informação”. (ENDLER, p. 07, 2017).

Dessa forma, o franchising pode sim representar uma via promissora de crescimento e sucesso, mas isso só será possível quando as relações contratuais forem pautadas por equidade, transparência, respeito mútuo, valores que devem estar no centro de qualquer negócio saudável e sustentável, além da boa-fé. (ASCENSÃO, p. 19, 2003).

7. REFERÊNCIAS

ASCENSÃO, José de Oliveira. **Cláusulas contratuais gerais, cláusulas abusivas e o novo código civil.** Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Paraná, v. 39, p. 5-22, 2003.

SEBRAE, U. F. Sebrae. Sistema, v. 1, p. 1, 2014. Disponível em:
<https://img.fae.edu/galeria/getImage/233/1878150228318378.pdf>.

ROMITO, F.; ROMITO, F. G.; NANI, C. L. **Vantagens e desvantagens do sistema de franquias no varejo de vestuário.** XXVII Encontro Nacional de Engenharia de Produção-ENEGET. Foz do Iguaçu, PR, out/2007.

Acórdão **1262517, 07569535920198070016**, Relator: ARNALDO CORRÊA SILVA, Segunda Turma Recursal dos Juizados Especiais do Distrito Federal, data de julgamento: 7/7/2020, publicado no DJe: 16/7/2020.

BRASIL. Lei nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019. Dispõe sobre o sistema de franquia empresarial. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, ano 158, n. 249, p. 1-3, 27 dez. 2019.

CARNEIRO, Clarice Fátima de Freitas. A execução dos contratos de franquia conforme a função social em detrimento do Pacta Sunt Servanda.

LIMA, Afonso Carneiro; NASCENTE, Igor de Magalhães Carneiro. **Qual é a relação entre tempo de atuação e capacidade de absorção de conhecimento em empresas franqueadas?** Gestão Executiva, v. 2, p. 5-5, 2023.

GUARISSE, João Francisco Menegol; BECKER, Bruno Bastos. **O Favorecimento do Vendedor em Contratos de Adesão.** Economic Analysis Of Law Review, v. 2, n. 1, p. 155-169, 2011.

GARBI, Carlos Alberto et al. **O adimplemento da obrigação e a intervenção judicial no contrato em face do princípio da integridade da prestação e da cláusula geral da boa-fé.** 2010.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial: direito de empresa.** 24. ed. São Paulo: Saraiva, 2021.

ALBUQUERQUE, Bruno Caraciolo Ferreira. **CONTRATO DE FRANQUIA.** Revista Direito em Discurso, v. 5, n. 2, p. 100-113, 2012.