

FRANQUIA

O respaldo legal das Franquias está previsto na Lei 8.955, de 14/02/94. A Franquia é uma espécie de negócio jurídico comercial, em amplo crescimento no Brasil, que unifica a distribuição de produtos e serviços acordados por meio de um contrato entre o franqueador e o franqueado.

O Franqueador é o detentor da marca ou nome, que idealiza, formata e concede a franquia, do negócio ao Franqueado que é uma pessoa física ou jurídica, aderindo à rede de franquia. O Franqueado por sua vez é quem investe e trabalha na franquia pagando parte do faturamento ao franqueador sob a forma de *royalties*. Em alguns casos, o Franqueador também cede ao franqueado o direito de uso de tecnologia como programas, layout, implantação e administração de negócio ou sistemas desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem ficar caracterizado vínculo empregatício. É obrigatória a apresentação de uma circular de franquia ou um contrato pelo Franqueador, indicando as condições gerais do negócio jurídico. Embora possibilite retorno mais rápido, a compra de uma franquia geralmente exige um investimento inicial alto, pois é preciso prever custos com local de instalação, equipamentos e pessoal. As técnicas, ferramentas e instrumentos utilizados nas melhores redes de franquias vêm sendo utilizados para otimizar o desempenho de outros tipos de canais de vendas, como redes de revendas, de representantes comerciais, de assistências técnicas, de distribuidores e outros. Exemplos de Franquias: Mc Donald's / Grilletto / Boticário / Fisk.

Franchising é uma estratégia para a distribuição e comercialização de produtos e serviços. É um método seguro e eficaz para as empresas que desejam ampliar suas operações com baixo investimento, representando, por outro lado, uma grande oportunidade para quem quer ser dono de seu próprio negócio. No sistema de Franchising o franqueado investe recursos em seu próprio negócio, o qual será operado com a marca ou nome do Franqueador e de acordo com as normas, padrões estabelecidos e supervisionados por ele. A essência do conceito de franquia está na parceria, por esse motivo o sistema tem alcançado grandes resultados de êxito, medidos por taxas de sucesso das franquias nos mais diversos ramos de atividade exercidas por muitos que aderiram o sistema de franquias para vender seus produtos e serviços.

1 Fernando Antônio Rego de AZEREDO. Docente das Faculdades Integradas Santa Cruz de Curitiba – FARESC. E-mail: 1961br1@gmail.com. Diógenes Gamaliel FERREIRA, acadêmico de Direito, universitário, Faculdades Integradas Santa Cruz de Curitiba, 5º Período turma Noturno, e-mail: diogenesgamalieladv@gmail.com.