

O contrato de franquia ajuda as partes a delinear os detalhes mais importantes de seu relacionamento contratual.

Sendo assim, o texto a seguir dispõe sobre o conceito e as [cláusulas essenciais](#) de um **contrato de franquia**.

Um contrato de franquia é um documento legalmente vinculativo que descreve os termos e condições de um franqueador para um franqueado.

Nesse contrato, o franqueador estabelece as expectativas e requisitos para que um franqueado exerça o gerenciamento de um negócio sob sua marca.

Além disso, as partes estabelecem suas expectativas de comportamento e concordam com seus limites.

Vale ressaltar que a franquia pode ser adotada em qualquer tipo de negócio, entretanto, restaurantes ou pequenos pontos de venda são os mais frequentes de serem vistos no cotidiano.

COMO USAR ESTE DOCUMENTO



Este documento deve ser usado por um franqueador prestes a entrar em um relacionamento comercial com um novo franqueado ou por um franqueado que procura um documento para apresentar a um potencial franqueador para um acordo.

Neste documento, serão incluídos informações sobre as características mais importantes do acordo entre as partes, como obrigações do franqueado, duração do contrato, informações sobre taxas e até mesmo como as marcas e direitos autorais da marca do franqueador devem ser tratadas.

De forma geral, [este contrato deverá ser realizado conforme as regras contratuais do Direito Civil brasileiro e Lei de Franquia \(Lei nº 13.966/19\)](#).

CLÁUSULAS ESSENCIAIS EM CONTRATO DE

FRANQUIA

O formato do contrato varia de um sistema de franquia para outro.

No entanto, embora cada acordo mude conforme o tipo, linguagem e material de conteúdo, todos os contratos possuem pontos comuns, como no caso das cláusulas que serão apresentadas a seguir.

- Visão geral do relacionamento: Isso inclui as partes do contrato e as obrigações gerais do franqueado de operar seus negócios dentro dos padrões da marca
- Duração do contrato: Envolve a duração do relacionamento, os direitos de sucessão do franqueado de firmar novos acordos e a exigência de atualizar a localização do franqueado
- Taxas iniciais e contínuas: Os franqueados geralmente pagam uma taxa inicial e contínua ao franqueador para a devida **comercialização dos produtos**
- Território atribuído: Nem todo contrato concede a um franqueado um território exclusivo ou mesmo protegido, mas as especificidades sobre o território devem ser definidas; nesse sentido, os franqueadores também precisam lidar com a reserva de seus direitos dentro do território de um franqueado, incluindo sites alternativos de distribuição e vendas pela internet
- Criação e desenvolvimento de sites: Os franqueados geralmente encontram seus próprios sites e os desenvolvem de acordo com os padrões do franqueador
- Treinamento e suporte iniciais e contínuos: Os franqueadores geralmente fornecem uma série de suportes pré-abertura e contínuos, incluindo treinamento sobre o **uso da tecnologia** nos moldes da franquia, suporte de campo e controle de qualidade
- Uso de propriedade intelectual, incluindo marcas comerciais, patentes e manuais
- Publicidade: O franqueador revelará seu compromisso publicitário e quais taxas os franqueados são obrigados a pagar para esses custos
- Requisitos de seguro: Os contratos de franquia definirão o seguro mínimo que um franqueado deve ter antes da abertura e durante o prazo do contrato

Além dessas cláusulas, existem outras questões que também precisam ser tratadas como inadimplência, rescisão, indenização, resolução de controvérsias, direitos de revenda, direitos de transferência, entre outros.

Em resumo, estas são as informações sobre o **contrato de franquia**. [Continue acompanhando nosso blog e siga nosso Instagram para mais conteúdos.](#)