



ALESSANDRO  
SANCHEZ

# Direito **EMPRESARIAL**

NA **MEDIDA CERTA**  
PARA  
**CONCURSOS**

2026

**4<sup>a</sup>** Edição  
revista e atualizada



EDITORA  
*Jus*PODIVM

[www.editorajuspodivm.com.br](http://www.editorajuspodivm.com.br)

# 28

## FASE PÓS-FALIMENTAR – ENCERRAMENTO DA FALÊNCIA

Concluída a realização de todo o ativo e distribuído o produto entre os credores, o administrador judicial apresentará suas contas ao juiz no prazo de 30 dias.

§4º [primeira parte] o juiz julgará as contas por sentença.

A sentença que **rejeitar as contas do administrador judicial fixará suas responsabilidades**, poderá determinar a indisponibilidade ou o sequestro de bens e servirá como título executivo para indenização da massa.

§ 5º A sentença que rejeitar as contas do administrador judicial fixará suas responsabilidades, poderá determinar a indisponibilidade ou o sequestro de bens e servirá como título executivo para indenização da massa.

O juiz decidirá, por sentença, se aprova ou não as contas apresentadas pelo administrador judicial. Dessa decisão cabe apelação.

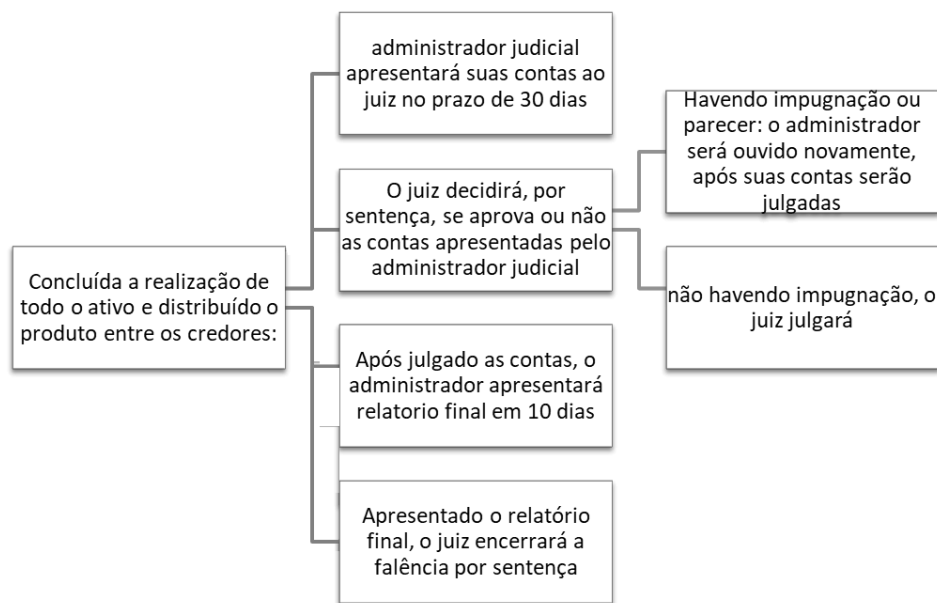
§ 6º Da sentença cabe apelação.

Ultrapassado o prazo legal, e não havendo impugnação das contas e sendo o parecer do representante do parquet favorável, o juiz as julgará.

Se qualquer impugnação for apresentada, ou se o Ministério Público emitir parecer contrário, o administrador judicial será ouvido novamente, após o que suas contas serão julgadas.

**Art. 155.** Julgadas as contas do administrador judicial, ele apresentará o relatório final da falência no prazo de 10 (dez) dias, indicando o valor do ativo e o do produto de sua realização, o valor do passivo e o dos pagamentos feitos aos credores, e especificará justificadamente as responsabilidades com que continuará o falido.

*“Apresentado o relatório final, o juiz encerrará a falência por sentença.”*



Imediatamente após o trânsito em julgado da sentença de encerramento, os prazos prescricionais referentes às obrigações do falido que estavam suspensos em razão da sentença declaratória da falência começam a fluir novamente.

### **Como já vimos, a sentença de encerramento finda o processo falimentar.**

Assim, após isso, pode o falido retornar à condição anterior à decretação, reabilitado para novamente exercer a atividade empresarial.

Para isto, deverá postular judicialmente a **extinção de todas as suas obrigações por sentença**, da qual também cabe o recurso de apelação.

## **1. EXTINÇÃO DAS OBRIGAÇÕES DO FALIDO**

**Art. 158.** Extingue as obrigações do falido:

I – o pagamento de todos os créditos;

II – o pagamento, após realizado todo o ativo, de mais de 25% (vinte e cinco por cento) dos créditos quirografários, facultado ao falido o depósito da quantia necessária para atingir a referida porcentagem se para isso não tiver sido suficiente a integral liquidação do ativo;

III – revogado;

IV – revogado;

V – o decurso do prazo de 3 (três) anos, contado da decretação da falência, ressalvada a utilização dos bens arrecadados anteriormente, que serão destinados à liquidação para a satisfação dos credores habilitados ou com pedido de reserva realizado;

VI – o encerramento da falência nos termos dos arts. 114-A ou 156 desta Lei.

Cumpridas as obrigações de acordo com as hipóteses mencionadas, **o falido poderá requerer ao juízo da falência que suas obrigações sejam declaradas extintas por sentença**, podendo opor-se a esse pedido qualquer credor.

Com a extinção de suas obrigações, o falido estará autorizado a novamente exercer a atividade empresarial.

**Art. 160.** Verificada a prescrição ou extintas as obrigações nos termos desta Lei, o sócio de responsabilidade ilimitada também poderá requerer que seja declarada por sentença a extinção de suas obrigações na falência.

## **RESUMO. FASE PÓS-FALIMENTAR – ENCERRAMENTO DA FALÊNCIA**

Concluída a realização de todo o ativo e distribuído o produto entre os credores, o administrador judicial apresentará suas contas ao juiz no prazo de 30 dias.

O juiz decidirá, por sentença, se aprova ou não as contas apresentadas pelo administrador judicial. Dessa decisão cabe apelação.

### **EXTINÇÃO DAS OBRIGAÇÕES DO FALIDO**

Cumpridas as obrigações de acordo com as hipóteses mencionadas, o falido poderá requerer ao juízo da falência que suas obrigações sejam declaradas extintas por sentença, podendo opor-se a esse pedido qualquer credor. Com a extinção de suas obrigações, o falido estará autorizado a novamente exercer a atividade empresarial.

## CONTRATOS EMPRESARIAIS

### 1. ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA EM GARANTIA

#### 1.1. Aspectos conceituais

O termo **alienação** significa a transferência, já o termo **fidúcia** significa **confiança**. Esse contrato nasce da compra e venda financiada de determinado bem dado em garantia, como na explicação que segue.

Na **alienação fiduciária**, o caráter transitório se evidencia de maneira que a **propriedade do bem dado em garantia seja transferida ao credor fiduciário** até o momento em que o devedor fiduciante satisfaça todas as prestações assumidas na aquisição do bem alienado fiduciariamente.

Assim, **o devedor-fiduciante, transfere ao credor-mutuante o domínio resolúvel e a posse indireta do bem**, independentemente de tradição. O devedor fica na posse direta do bem como um depositário.

Imagine que determinada pessoa siga até uma concessionária para a aquisição de um automóvel, mas precisa financiar o veículo, o que é bastante comum. Nesse caso, a instituição financeira paga o valor integral do veículo para a concessionária, o que resulta de um empréstimo para o financiado.

Desse modo, o **banco empresta o dinheiro (mútuo)**, e a **pessoa que escolheu o veículo transfere a propriedade do bem para o banco mediante fidúcia (confiança), como forma de garantir o pagamento**. Assim, o contrato de alienação fiduciária se dá entre o banco que empresta o dinheiro para o financiado, ora devedor. Esse último, transfere a propriedade do bem para o banco até o pagamento de todas as parcelas.

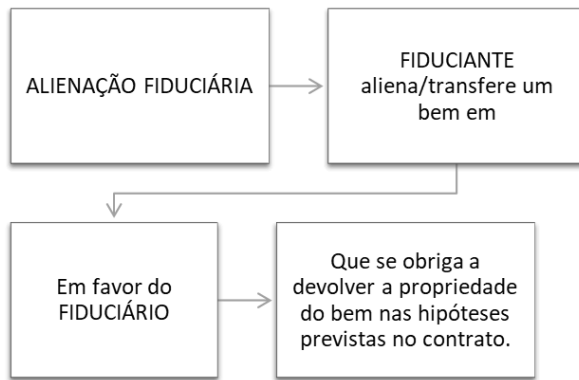
**O mutuário-fiduciante:** *Aquele que recebe o empréstimo. O sufixo “ário” quer significar que o sujeito está recebendo algo. No caso, o devedor que recebe o empréstimo para comprar o automóvel. Trata-se do mutuário-fiduciante. Nesse último caso, o sufixo “ante” quer significar que o sujeito está oferecendo algo.*

**O mutuante-fiduciário:** Aquele que empresta o dinheiro e recebe o bem em confiança, como abaixo:

Essa alienação se faz em fidúcia, sendo **que o credor tem apenas o domínio resolúvel e a posse indireta da coisa alienada e o devedor fica como seu depositário e possuidor direto**. Vamos explicar os termos acima.

O domínio decorre da propriedade do bem. Nesse caso, **o domínio é da instituição financeira, mas de forma “resolúvel”, o que significa que após o pagamento, o domínio se transfere para o financiado**. No próximo parágrafo, vamos para as tratativas sobre posse indireta e posse direta do bem.

Note que a instituição financeira tem a propriedade do veículo, mas não tem o bem consigo, o que se denomina posse indireta. **A posse direta do bem é do financiado que se utiliza do veículo quotidianamente**. Enfim, com o pagamento da dívida temos a devolução do dinheiro emprestado e o fiduciante volta a titularizar a plena propriedade do bem dado em garantia.



E a alienação fiduciária, na sua forma mais usual, tem **natureza instrumental**, pois é um negócio-meio vocacionado a criar condição para a realização do negócio-fim pretendido pelas partes:

Em se tratando de **bens móveis**, a **alienação fiduciária em garantia é regida pela Lei nº. 4.728/1965, atualizada pelo decreto-lei 911/69**.

A alienação fiduciária em garantia pode ser utilizada também naqueles casos em que a pessoa já titulariza o bem e pretende utilizá-lo como garantia para o que vulgarmente denominamos de “refinanciamento de dívidas”. **A Súmula 28 do STJ confirma:**

O contrato de alienação fiduciária em garantia pode ter por objeto bem que já integrava o patrimônio do devedor.

A **alienação fiduciária de bem imóvel é regulamentada pela Lei nº. 9.514/1997**. O seu estudo não pertence ao Direito Empresarial, já que os contratos imobiliários são estudados pelo Direito Civil.

## 1.2. Inadimplemento contratual

A alienação fiduciária de **bem móvel é regulamentada pelo artigo 66-B da Lei nº. 4.728/1965 e pelo Decreto-lei nº. 911/1969**. A propriedade fiduciária do

bem móvel é resolvida com o pagamento da dívida e seus encargos por parte do devedor-fiduciante, de maneira que a propriedade do bem é passada definitivamente ao devedor.

Do contrário, **uma vez vencida e não paga, no todo ou em parte, a dívida, terá o devedor, ainda, a chance de satisfazê-la no prazo de quinze dias** após a intimação pelo oficial do competente Registro de Imóveis.

Não ocorrendo a satisfação da dívida, será **o fiduciante constituído em mora e a propriedade do imóvel será consolidada em nome do credor-fiduciário** que, no prazo de trinta dias, contados da data do registro da averbação de consolidação da propriedade, promoverá público leilão para a alienação do imóvel.

O montante arrecadado com a venda do bem no leilão servirá para satisfação da dívida em relação ao credor fiduciário, e o restante será devolvido ao devedor-fiduciante.

Ocorrendo **inadimplemento e a consequente mora nas obrigações contratuais garantidas mediante alienação fiduciária, o proprietário fiduciário ou credor poderá vender a coisa a terceiros**, independentemente de leilão, hasta pública, avaliação prévia ou qualquer outra medida judicial ou extrajudicial, devendo aplicar o preço da venda no pagamento de seu crédito e das despesas decorrentes e entregar ao devedor o saldo apurado, se houver, com a devida prestação de contas, salvo disposição expressa em contrário prevista no contrato.

A busca e apreensão é uma ação que **oferece a possibilidade de cumprimento liminar**. Após o prazo de 5 (cinco) dias do cumprimento – apreensão do veículo – a propriedade consolidar-se-á em favor do credor. Nesse prazo, o devedor poderá pagar a integralidade da dívida. Ainda assim, o processo continua e o devedor tem o direito de apresentar contestação (defesa) no prazo de 15 (quinze) dias. Ao final, caso a busca e apreensão seja considerada improcedente, o credor deverá ressarcir o devedor pelos danos e prejuízos sofridos, assim como multa na forma da lei.

Caso o credor, no caso de inadimplemento e a consequente mora nas obrigações contratuais, preferir pela busca e apreensão, não pode depois vir à via executiva cobrar quantia do devedor remanescente, isso porque não existe mais título para fundamentar tal intento.

Ainda assim, cabe ação monitória conforme **o enunciado sumular 384 do Superior Tribunal de Justiça**:

“Cabe ação monitória para haver saldo remanescente oriundo de venda extrajudicial de bem alienado fiduciariamente em garantia”.

De acordo com **o artigo 4º do Decreto-lei nº. 911/1969**,

“se o bem alienado fiduciariamente não for encontrado ou não se achar na posse do devedor, fica facultado ao credor requerer, nos mesmos autos, a conversão do pedido de busca e apreensão em ação executiva”.

Aliás, o atual posicionamento do STF se dá pela inconstitucionalidade da prisão civil do devedor-fiduciante nos contratos de alienação fiduciária em garantia, assim como em qualquer hipótese de depositário infiel, tendo em vista que os tratados internacionais que versam sobre direitos humanos ingressam em nosso ordenamento com status de norma suprallegal, ou seja, abaixo da Constituição e acima das Leis, uma vez que o Pacto de São José da Costa Rica restringe a prisão civil por dívidas aos casos de descumprimento inescusável de pensão alimentícia.

Assim destaca a **Súmula Vinculante 25**:

“É ilícita a prisão civil de depositário infiel, qualquer que seja a modalidade do depósito”.

## 2. ARRENDAMENTO MERCANTIL

### 2.1. Finalidade e legislação aplicável

O contrato de arrendamento mercantil assemelha-se a um contrato de locação, podendo o arrendatário, entretanto, no término do contrato, comprar o bem locado. O contrato de leasing encontra-se regulado pela **Lei nº. 6.099/1974 e pela Resolução do Banco Central 2.309/1996, que define:**

Considera-se, para os efeitos desta lei, arrendamento mercantil o negócio jurídico realizado entre pessoa jurídica, na qualidade de arrendadora, e pessoa física ou jurídica, na qualidade de arrendatária e que tenha por objeto o arrendamento de bens adquiridos pela arrendadora, segundo especificações da arrendatária e para uso próprio desta.

O arrendatário, no final do contrato, poderá escolher entre adquirir o bem, prorrogar o contrato ou devolvê-lo.

Ao final do *leasing*, cabe ao arrendatário as seguintes opções:

- a) prorrogar o contrato;
- b) pagar o valor residual, adquirindo a propriedade do bem;
- c) não renovar o contrato, encerrando a posse sobre o bem.

Assim como na alienação fiduciária em garantia, no *leasing* (arrendamento mercantil), há uma divisão da posse. O arrendatário fica com a posse direta, ao passo que o arrendador/arrendante (pessoa jurídica arrendadora), com a posse indireta.

### 2.2. Valor Residual Garantido

O valor residual garantido – VRG, define a opção de compra ao final do contrato. Vale considerar que, inclusive, é possível antecipar o valor residual garantido sem descaracterizar o contrato de arrendamento mercantil.

A **Súmula 293 do STJ** é no sentido de que, inclusive, é possível antecipar o valor residual garantido sem descaracterizar o contrato de arrendamento mercantil.

A cobrança antecipada do valor residual garantido (VRG) não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil.

Aliás, enquanto o valor residual garantido (VRG) pode ser pago em qualquer momento durante a vigência do contrato (de forma antecipada ou diluída em parcelas), o valor residual estabelecido para a opção de compra do bem só pode ser pago ao final:

“A cobrança antecipada do valor residual garantido (VRG) não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil.” (Súmula nº 293/STJ)

“E como se dá essa cobrança antecipada do VRG?” No caso de cobrança antecipada, o arrendador/arrendante dilui o VRG nas próprias parcelas mensais, de modo que o montante mensal de cada parcela englobaria:

- i) parcela do valor que desembolsou para aquisição do bem;
- ii) parcela do valor de depreciação do bem em razão do período do contrato e;
- iii) parcela do VRG.

Por fim, segundo a Súmula nº 564 do STJ:

“No caso de reintegração de posse em arrendamento mercantil financeiro, quando a soma da importância antecipada a título de valor residual garantido (VRG) com o valor da venda do bem ultrapassar o total do VRG previsto contratualmente, o arrendatário terá direito de receber a respectiva diferença, cabendo, porém, se estipulado no contrato, o prévio desconto de outras despesas ou encargos pactuados.” (Súmula nº 564/STJ)

Ou seja, se o arrendatário se tornar inadimplente e não devolver o bem, o arrendador irá ajuizar uma ação de reintegração de posse com a posterior alienação do bem para quitar o débito. “O arrendador é obrigado a vender o bem?” Sim, em razão do disposto no art. 14 da Resolução nº 2.309/96:

**“Art. 14 da Resolução nº 2.309/96.** É permitido à entidade arrendadora, nas hipóteses de devolução ou recuperação dos bens arrendados:

- I – conservar os bens em seu ativo imobilizado, pelo prazo máximo de 2 (dois) anos;
- II – alienar ou arrendar a terceiros os referidos bens.

**Parágrafo único.** O disposto neste artigo aplica-se também aos bens recebidos em dáção em pagamento.”

Nesse caso, se o montante (soma) das parcelas do valor residual garantido (VRG) já pagas pelo arrendatário somado ao valor da venda do bem ultrapassar o *quantum* total do valor residual garantido (VRG), o arrendatário terá direito de receber a

respectiva diferença, cabendo, porém, se estipulado no contrato, o prévio desconto de outras despesas ou encargos pactuados.

### 2.3. Modalidades

O **arrendamento mercantil puro ou financeiro se caracteriza pela inexistência de resíduo expressivo**, e, para o exercício da opção de compra, o arrendatário desembolsa uma importância de pequeno valor, devendo a soma das prestações correspondentes à locação ser suficiente para a recuperação do custo do bem e o retorno do investimento da arrendadora.

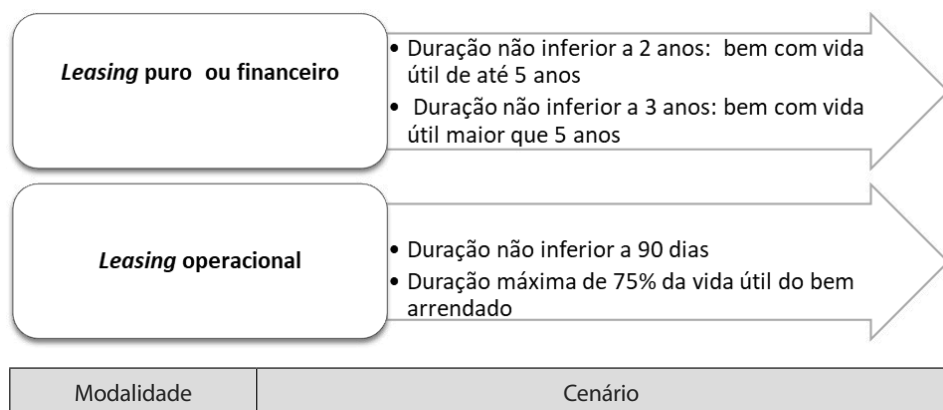
O tempo de duração do leasing financeiro não pode ser inferior a dois anos, caso a vida útil do bem atinja até cinco anos; e **não pode ser inferior a três anos, se a vida útil for de maior prazo, segundo a resolução 2.309/96.**

É importante ressaltar a matéria da **Súmula 369 do STJ**:

“No contrato de arrendamento mercantil (leasing), ainda que haja cláusula resolutiva expressa, é necessária a notificação prévia do arrendatário para constituí-lo em mora”.

Outra modalidade é o arrendamento mercantil operacional, em que o arrendatário dá assistência técnica, propondo até mesmo a substituição dos bens arrendados. **A soma do valor das prestações não pode ultrapassar 75% do custo do bem arrendado.** O tempo de duração mínimo do contrato de leasing operacional não pode ser inferior a 90 dias, **segundo a resolução 2.309/96.**

Ainda temos o **lease-back**, contrato pelo qual a pessoa proprietária de um bem o vende para, em seguida, recebê-lo do comprador em arrendamento; e o **self leasing**, operação realizada entre empresas coligadas, uma arrendadora e outra arrendatária.



### 2.4. A mora no contrato de arrendamento mercantil

No arrendamento mercantil, a mora verifica-se quando o devedor não efetua pagamento no tempo ou lugar convencionados. E a mora constitui-se *ex re*, isto é,

decorre automaticamente do vencimento do prazo para pagamento, motivo pelo qual não cabe nenhuma inquirição a respeito do montante ou origem da dívida, para a aferição da configuração da mora.

A notificação prévia se justifica para demonstração do esbulho, autorizando a purga da mora antes do ajuizamento da ação de reintegração de posse:

Para o registro que com a vigência da Lei nº 13.043/14, que incluiu o § 4º no art. 2º do Decreto-Lei nº 911/69, a mora, em contrato de arrendamento mercantil, poderá ser comprovada por carta registrada com aviso de recebimento no domicílio do devedor, também não se exigindo que a assinatura seja do próprio destinatário.

Sobre a purgação da mora, com o advento da Lei 13.043/14, cujo art. 101 estabeleceu que as disposições do art. 3º do Decreto-Lei nº 911/69 seriam, a partir de então, aplicáveis à reintegração de posse de veículos objeto de arrendamento mercantil, passou-se a coibir a purgação da mora nesta espécie contratual, permitindo-se, por sua vez, a quitação integral do débito para obter a restituição do bem:

### 3. FRANQUIA

A **franquia ou franchising surgiu em 1860 nos Estados Unidos**, por iniciativa da sociedade empresária *Singer Sewing Machine*, que resolveu expandir seus negócios por diversos pontos do território de seu país, por meio de credenciamento de agentes cedendo a eles a utilização de sua marca, publicidade, técnicas de vendas, know-how e produtos.

Porém, em **escala mundial, foi a rede de lanchonetes McDonald's, criada em 1955, que evidenciou a franquia**.

A franquia é uma **opção de o franqueador expandir os negócios de forma mais econômica**, pois não terá despesas com estruturação de filiais, além do que, com o aumento das compras com seus fornecedores, possibilitará uma melhor negociação de preços.

De outra parte, aproveitando a fama da rede franqueadora e outras vantagens decorrentes, **o franqueado empreendedor reduz os riscos inerentes à atividade empresarial**, uma vez que o produto ou serviço já foi testado no mercado.

Seu conceito legal, por sua vez:

Lei nº 13.966/19

(vigência desde 27.03.2020)

*“Art. 1º Lei nº 13.966/19. Esta Lei disciplina o sistema de franquia empresarial, pelo qual um franqueador autoriza por meio de contrato um franqueado a usar MARCAS E OUTROS OBJETOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL, SEMPRE associados ao direito de produção ou distribuição EXCLUSIVA OU NÃO EXCLUSIVA de produtos ou serviços e também ao direito de uso de MÉTODOS E SISTEMAS DE IMPLANTAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE NEGÓCIO OU SISTEMA OPERACIONAL desenvolvido ou detido pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, SEM CARACTERIZAR RELAÇÃO*

*DE CONSUMO ou vínculo empregatício em relação ao franqueado ou a seus empregados, ainda que durante o período de treinamento.”*

Com a Lei nº 13.966/19, agora temos autorização expressa para que o contrato integre a administração pública. Aliás, esse foi, basicamente, o motivo de sua aprovação:

**“Art. 1º, § 2º, Lei nº 13.966/19.** A franquia pode ser adotada por empresa privada, empresa estatal ou entidade sem fins lucrativos, independentemente do segmento em que desenvolva as atividades.”

Contudo, permanece a obrigatoriedade de observância do procedimento licitatório para formalização do contrato de franquia, vide razões do veto ao art. 6º da Lei nº 13.966/19:

**“Art. 6º Lei nº 13.966/19 [VETADO].** As empresas públicas, as sociedades de economia mista e as entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios poderão adotar o sistema de franquia, observado o disposto nesta Lei e na Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993 (Lei de Licitações e Contratos)<sup>1</sup>, no que couber ao procedimento licitatório. § 1º A adoção do sistema de franquia pelas empresas públicas, sociedades de economia mista e entidades referidas no caput deverá ser precedida de Oferta Pública de Franquia, mediante publicação, pelo menos anualmente, em 1 (um) jornal diário de grande circulação no Estado onde será oferecida a franquia. § 2º A Circular de Oferta de Franquia adotada pelas empresas públicas, sociedades de economia mista e entidades referidas no caput deverá indicar, além dos requisitos previstos no art. 2º desta Lei, os critérios objetivos de seleção do franqueado definidos pelo franqueador. § 3º Os critérios objetivos de seleção do franqueado referidos no § 2º sempre deverão ser publicados juntamente à Oferta Pública de Franquia de que trata o § 1º.”

**“RAZÕES DO VETO:** A propositura legislativa, ao autorizar as empresas públicas, as sociedades de economia mista e as entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios, a adotar o sistema de franquia, com obediência à Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993 (Lei de Licitações), no que couber ao procedimento licitatório, gera insegurança jurídica ao estar em descompasso e incongruente com a Lei das Estatais (Lei nº 13.303/2016), a qual dispõe que as empresas estatais realizam procedimentos licitatórios com base neste marco regulatório.”

### 3.1. Organização empresarial

A organização empresarial fornecida pelo franqueador, em regra, desdobra-se em 3 (três) contratos: (a) *management*; (b) *engineering* (contrato de engenharia); (c) *marketing*.

1. De acordo com as alterações promovidas pela Lei Complementar nº 198, de 2023, a Lei nº 8.666, de 1993, será inteiramente revogada em 30 de dezembro de 2023.

|                                         |                                                                                                                      |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Management                              | • Relacionado com os sistemas de controle de estoque, de custos e treinamento de pessoal.                            |
| Engineering<br>(contrato de engenharia) | • Pertinente à organização do espaço (layout) do estabelecimento do franqueado.                                      |
| Marketing                               | • Conteúdo diz respeito às técnicas de colocação do produto ou serviço junto ao consumidor, incluindo a publicidade. |

### 3.2. Circular de Oferta de Franquia (COF)

A Circular de Oferta de Franquia (COF) está prevista no art. 2º Lei nº 13.966/19, sendo indispensável ao empresário que tiver interesse na implantação de sistema de franquia empresarial, devendo ser fornecida ao interessado em tornar-se franqueado no mínimo 10 (dez) dias antes:

- i) da assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia;
- ii) ou ainda do pagamento de qualquer tipo de taxa pelo franqueado ao franqueador ou à empresa ou pessoa ligada ao franqueador.

Na hipótese do não cumprimento desse prazo, o franqueado poderá arguir a anulabilidade do contrato e exigir devolução de todas as quantias que já houver pagado ao franqueador ou a terceiros por ele indicados, a título de taxa de filiação e royalties,

Lei nº 13.966/19

(vigência desde 27.03.2020)

*Art. 2º, caput. Para a implantação da franquia, o franqueador DEVERÁ fornecer ao interessado Circular de Oferta de Franquia, escrita em língua portuguesa, de forma objetiva e acessível, contendo OBRIGATORIAMENTE: (...).*

*I – histórico resumido do negócio franqueado;*

*II – qualificação completa do franqueador e das empresas a que esteja ligado, identificando-as com os respectivos números de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ);*

*III – balanços e demonstrações financeiras da empresa franqueadora, relativos aos 2 (dois) últimos exercícios;*

*IV – indicação das ações judiciais relativas à franquia que questionem o sistema ou que possam comprometer a operação da franquia no País, nas quais sejam parte o franqueador, as empresas controladoras, o subfranqueador e os titulares de marcas e demais direitos de propriedade intelectual;*

V – descrição detalhada da franquia e descrição geral do negócio e das atividades que serão desempenhadas pelo franqueado;

VI – perfil do franqueado ideal no que se refere a experiência anterior, escolaridade e outras características que deve ter, obrigatória ou preferencialmente;

VII – requisitos quanto ao envolvimento direto do franqueado na operação e na administração do negócio;

VIII – especificações quanto ao:

a) total estimado do investimento inicial necessário à aquisição, à implantação e à entrada em operação da franquia;

b) valor da taxa inicial de filiação ou taxa de franquia;

c) valor estimado das instalações, dos equipamentos e do estoque inicial e suas condições de pagamento;

IX – informações claras quanto a taxas periódicas e outros valores a serem pagos pelo franqueado ao franqueador ou a terceiros por este indicados, detalhando as respectivas bases de cálculo e o que elas remuneram ou o fim a que se destinam, indicando, especificamente, o seguinte:

a) remuneração periódica pelo uso do sistema, DA MARCA, DE OUTROS OBJETOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL DO FRANQUEADOR OU SOBRE OS QUAIS ESTE DETÉM DIREITOS ou, ainda, pelos serviços prestados pelo franqueador ao franqueado;

b) aluguel de equipamentos ou ponto comercial;

c) taxa de publicidade ou semelhante;

d) seguro mínimo;

X – relação completa de todos os franqueados, subfranqueados ou subfranqueadores da rede e, também, dos que se desligaram nos últimos 24 (vinte quatro) meses, com os respectivos nomes, endereços e telefones;

XI – informações relativas à política de atuação territorial, devendo ser especificado:

a) se é garantida ao franqueado a exclusividade ou a preferência sobre determinado território de atuação e, neste caso, sob que condições;

b) se há possibilidade de o franqueado realizar vendas ou prestar serviços fora de seu território ou realizar exportações;

c) SE HÁ E QUAIS SÃO AS REGRAS DE CONCORRÊNCIA TERRITORIAL ENTRE UNIDADES PRÓPRIAS E FRANQUEADAS;

XII – informações claras e detalhadas quanto à obrigação do franqueado de adquirir quaisquer bens, serviços ou insumos necessários à implantação, operação ou administração de sua franquia apenas de fornecedores indicados e aprovados pelo franqueador, incluindo relação completa desses fornecedores;

XIII – indicação do que é oferecido ao franqueado pelo franqueador e em quais condições, no que se refere a:

a) suporte;

b) supervisão de rede;

c) serviços;

d) INCORPORAÇÃO DE INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS ÀS FRANQUIAS;  
e) treinamento do franqueado e de seus funcionários, especificando duração, conteúdo e custos;

f) manuais de franquia;

g) auxílio na análise e na escolha do ponto onde será instalada a franquia; e

h) leiaute e padrões arquitetônicos das instalações do franqueado, incluindo arranjo físico de equipamentos e instrumentos, memorial descritivo, composição e croqui;

XIV – informações sobre a situação da marca franqueada e outros direitos de propriedade intelectual relacionados à franquia, cujo uso será autorizado em contrato pelo franqueador, incluindo a caracterização completa, com o número do registro ou do pedido protocolizado, com a classe e subclasse, nos órgãos competentes, E, NO CASO DE CULTIVARES, INFORMAÇÕES SOBRE A SITUAÇÃO PERANTE O SERVIÇO NACIONAL DE PROTEÇÃO DE CULTIVARES (SNPC);

XV – situação do franqueado, após a expiração do contrato de franquia, em relação a:

a) know-how da tecnologia de produto, de processo ou de gestão, informações confidenciais e segredos de indústria, comércio, finanças e negócios a que venha a ter acesso em função da franquia;

b) implantação de atividade concorrente à da franquia;

XVI – modelo do contrato-padrão e, se for o caso, também do pré-contrato-padrão de franquia adotado pelo franqueador, com texto completo, inclusive dos respectivos anexos, condições e prazos de validade;

XVII – indicação da existência ou não de regras de transferência ou sucessão e, caso positivo, quais são elas;

XVIII – indicação das situações em que são aplicadas penalidades, multas ou indenizações e dos respectivos valores, estabelecidos no contrato de franquia;

XIX – informações sobre a existência de cotas mínimas de compra pelo franqueado junto ao franqueador, ou a terceiros por este designados, e sobre a possibilidade e as condições para a recusa dos produtos ou serviços exigidos pelo franqueador;

XX – indicação de existência de conselho ou associação de franqueados, com as atribuições, os poderes e os mecanismos de representação perante o franqueador, e detalhamento das competências para gestão e fiscalização da aplicação dos recursos de fundos existentes;

XXI – indicação das regras de limitação à concorrência entre o franqueador e os franqueados, e entre os franqueados, durante a vigência do contrato de franquia, e detalhamento da abrangência territorial, do prazo de vigência da restrição e das penalidades em caso de descumprimento;

XXII – especificação precisa do prazo contratual e das condições de renovação, se houver;

XXIII – local, dia e hora para recebimento da documentação proposta, bem como para início da abertura dos envelopes, quando se tratar de órgão ou entidade pública.

*§ 1º A Circular de Oferta de Franquia DEVERÁ ser entregue ao candidato a franqueado, no mínimo, 10 (dez) dias antes da assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia ou, ainda, do pagamento de qualquer tipo de taxa pelo franqueado ao franqueador ou a empresa ou a pessoa ligada a este, SALVO NO CASO DE LICITAÇÃO OU PRÉ-QUALIFICAÇÃO PROMOVIDA POR ÓRGÃO OU ENTIDADE PÚBLICA, CASO EM QUE A CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA SERÁ DIVULGADA LOGO NO INÍCIO DO PROCESSO DE SELEÇÃO.*

*§ 2º Na hipótese de não cumprimento do disposto no § 1º, o franqueado poderá arguir anulabilidade OU NULIDADE, conforme o caso, e exigir a devolução de todas e quaisquer quantias já pagas ao franqueador, ou a terceiros por este indicados, a título de filiação ou de royalties, CORRIGIDAS MONETARIAMENTE.*

### 3. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

O contrato de representação comercial, em nosso sistema, é regido **pela Lei nº. 4.886/1965** e alterada pelas **Leis nº. 8.420/1992 e 12.246/2010**.

Se o contrato de agência versar sobre negócios jurídicos empresariais voltados ao agenciamento de propostas, está-se diante da representação empresarial autônoma.

Exerce **representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou a pessoa natural**, sem relação de emprego, que desempenha em caráter não eventual, por conta de uma ou mais pessoas, a mediação para a realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para transmiti-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios. Para que alguém possa exercer a representação comercial, é obrigatório que se proceda ao registro no Conselho Regional competente.

Tal **contrato terá prazo certo ou determinado**, na medida em que a renovação o transforma automaticamente em contrato por prazo indeterminado.



Caso ocorra inadimplimento de compradores, ou se o negócio for desfeito por estes, ou, ainda, se for sustada a entrega das mercadorias em razão da situação comercial do comprador, não será devida nenhuma retribuição ao representante comercial.

As regras dos contratos de agência e distribuição no Código Civil são aplicadas subsidiariamente aos contratos de representação comercial.

O contrato de representação é uma espécie do gênero de agência-distribuição.

### 3.1. Agência e distribuição

O contrato de distribuição diferencia-se do contrato de agência pelo fato de o distribuidor ter à sua disposição a coisa a ser negociada.

O **artigo 710 do Código Civil** entende **agência como o acordo pelo qual uma pessoa assume de forma permanente**, mas sem vínculo de dependência, a obrigação de promover negócios em determinada região a conta da outra parte, mediante remuneração.

**Artigo 710.** Pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada.

O contrato de distribuição é uma modalidade de agência em que o agente atua como mediador ou mandatário do proponente e faz jus à remuneração devida por este, correspondente aos negócios concluídos em sua zona.

**Artigo 710.** [...]

**Parágrafo único.** O proponente pode conferir poderes ao agente para que este o represente na conclusão dos contratos.

**No contrato de distribuição autêntico**, o distribuidor comercializa diretamente o produto recebido do fabricante ou fornecedor, e seu lucro resulta das vendas que faz por sua conta e risco.

Salvo ajuste, o agente ou distribuidor terá direito à remuneração correspondente aos negócios concluídos dentro de sua zona, ainda que sem a sua interferência.

O Direito Empresarial regula a representação comercial, já o Direito Civil regula o contrato de agência. As características são parecidas, o que muda de fato é a relação entre dois empresários no contrato de representação, enquanto no contrato de agência as partes não são necessariamente empresárias.

O agente ou distribuidor tem direito à indenização se o proponente, sem justa causa, cessar o atendimento das propostas ou reduzi-lo tanto que se torna antieconômica a continuação do contrato.

A remuneração será devida ao agente também quando o negócio deixar de ser realizado por fato imputável ao proponente.