

Vasconcellos: Qual a diferença entre licenciamento e franquia?

Ao decidir expandir o seu negócio, o empresário não raras vezes depara-se com a seguinte dúvida: licenciamento de uso de marca?



Muito embora os contratos de licenciamento e de franquia

tenham em comum a licença da marca para uso comercial, mediante remuneração (*royalties*), na prática não se confundem; são modelos bastante distintos, na verdade. O ponto-chave para diferenciação de ambos é a transferência do *know how*, como se verá melhor adiante.

O contrato de licenciamento regulamenta o uso da marca de determinado produto ou serviço pelo licenciado (desde que a marca tenha sido regularmente depositada ou registrada no Instituto Nacional da Propriedade Industrial — INPI), cabendo ao licenciante o controle sobre as especificações, natureza e qualidade dos produtos e serviços, assim como o recebimento de *royalties* como contraprestação ao licenciamento, nada além disso.

Nesse sentido, qualquer bem ou direito passível de ser protegido pode ser licenciado, a exemplo de marcas, personagens, tecnologia e sistema de informática (*software*).

Apesar de ser um modelo de negócio de baixa complexidade, o contrato de licenciamento deve indicar, ao menos, a marca que está sendo licenciada, número do registro no INPI, prazo de vigência, assim como se há exclusividade quanto ao seu uso, a delimitação do território a ser explorado, além do estabelecimento de parâmetros e diretrizes claras para o uso pelo licenciado, de modo a evitar que a imagem da marca venha a ser prejudicada pelo mau uso de um licenciado.

No licenciamento, o controle do licenciante, entretanto, fica restrito à própria marca, uma vez que a operação da loja caberá exclusivamente ao licenciado, que terá autonomia e liberdade absolutas para gerir o negócio, sem transferência de *know how*, treinamento, suporte ou qualquer interferência do licenciante.

O modelo de franquias, por sua vez, é bem mais amplo e complexo, tendo em vista que abrange, além do licenciamento de uso de marca, a transferência do *know how* sobre a produção, comercialização ou distribuição de produtos e/ou serviços, e o uso de tecnologia ou sistema operacional detidos pelo franqueador.

A adoção desse modelo possibilita maior padronização do negócio, uma vez que admite o controle rígido da operação, por meio de manuais, treinamentos, suporte e supervisão do franqueado.

A franquia possui lei específica a regulamentar o tema, a Lei 13.966/2019, a qual estabelece, em observância ao princípio da transparência (princípio do *full disclosure*), extenso rol de informações que devem obrigatoriamente ser reveladas ao potencial franqueado, através da Circular de Oferta de Franquia (COF), como verdadeiro pressuposto de validade do sistema de franquia.

Dentre as diversas informações que necessariamente devem constar da COF, destacam-se: balanços e demonstrações financeiras dos dois últimos exercícios; franqueados que se desligaram da rede nos últimos 24 meses; valor total do investimento necessário à aquisição, implantação e entrada em operação da franquia; taxa inicial de franquias e taxas periódicas; ações judiciais que questionem o sistema ou que possam comprometer a operação da franquia; política de atuação territorial (se é garantida a exclusividade ou preferência ao franqueado no território); o que é oferecido ao franqueado no que se refere a suporte, supervisão de rede e serviços etc.

Como forma de tentar não revelar informações detalhadas do negócio, nem investir em formatação, alguns empresários tentam fugir dessa forma negocial mais complexa, e fazem uso do contrato de licenciamento de uso de marca combinado com outras modalidades de contrato (cessão de *know how*, prestação de serviços).

Há nessa conduta um grave risco de que, em um debate judicial, esse conjunto de contratos sejam interpretados como simulação e que se chegue à conclusão de que o licenciante, é na verdade, um franqueador simulando um licenciamento.

A aparente semelhança entre os modelos faz com que alguns empresários vendam franquias através de contratos de licenciamento, o que, se por um lado, ao menos em tese, os isenta de formatar a franquia, elaborar manuais, prestar suporte à operação, dar treinamento e assumir as obrigações inerentes ao sistema de *franchising*, por outro lado, os expõe a elevado risco de ter que ressarcir o licenciado de todo o investimento feito no negócio, sem prejuízo do pagamento de eventuais perdas e danos sofridos.

Assim, muito embora o licenciamento de uso de marca e a franquia sejam confundidos com frequência, são modelos empresariais distintos, que reclamam a utilização de instrumentos contratuais específicos e a adoção de diferentes cautelas e soluções. Não há um modelo melhor ou pior, mas o modelo mais adequado ao seu negócio

Date Created

31/05/2021