

LEGISLAÇÃO

# A Lei do Franchising para Empreendedores

Tudo que você precisa saber sobre a

**Lei 13.966/2019** antes de franquear

Rafael Estevez

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

## . Introdução

A Lei 13.966/2019, conhecida como a nova Lei do Franchising, entrou em vigor em dezembro de 2019 e trouxe atualizações importantes para o setor. Seja você franqueador ou franqueado, entender esta legislação é essencial para proteger seus direitos, cumprir as obrigações legais e construir uma relação comercial sólida e transparente. Este e-book desmistifica a lei em linguagem acessível para empreendedores.

### 1. O que é a Lei 13.966/2019?

A Lei 13.966/2019 revogou a antiga Lei 8.955/1994 e modernizou as regras do franchising no Brasil. Ela define franquia empresarial como o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca, tecnologia e sistemas de negócios, mediante remuneração. A lei ampliou a definição de franquia para incluir modelos digitais e operações sem ponto físico.

### 2. A Circular de Oferta de Franquia (COF)

A COF é o documento mais importante no processo de venda de uma franquia. O franqueador é obrigado a entregar a COF ao candidato com no mínimo 10 dias de antecedência à assinatura do contrato ou pagamento de qualquer valor. A lei detalha exatamente quais informações devem constar nesse documento, como histórico da empresa, taxas, obrigações e dados financeiros.

### 3. O que deve constar na COF?

A COF deve incluir: histórico do franqueador e do grupo; balanços financeiros; relação de franqueados ativos e encerrados nos últimos 24 meses; descrição completa do negócio; taxas (franquia, royalties, fundo de marketing); obrigações do franqueado e franqueador; informações sobre território; e indicação de fornecedores obrigatórios.

### 4. Taxas e Remunerações

A lei não limita os valores das taxas, mas exige que sejam claramente especificados. As principais taxas são: taxa de franquia (valor pago na adesão), royalties (percentual sobre faturamento mensal), fundo de marketing (contribuição coletiva para publicidade) e taxa de renovação. Todas devem estar detalhadas na COF e no contrato.

## 5. Prazo de Reflexão de 10 Dias

Um dos pilares da lei é o prazo mínimo de 10 dias entre a entrega da COF e a assinatura do contrato ou qualquer pagamento. Esse período protege o candidato a franqueado, dando tempo para análise completa do negócio, consulta a advogados e contadores, e visita a franqueados existentes.

## 6. Território e Exclusividade

A lei obriga que o contrato especifique se existe exclusividade territorial ou não. Se houver exclusividade, os limites geográficos devem ser claramente definidos. Se não houver, o candidato deve ser informado dessa condição antes de assinar. A ausência de exclusividade é um ponto crítico que muitos candidatos ignoram.

## 7. Renovação e Rescisão

A lei prevê que as condições de renovação, prazo do contrato e hipóteses de rescisão devem estar claramente estabelecidas. Rescisão sem justa causa pode gerar indenização. O contrato deve prever as condições de transferência da franquia para terceiros e direito de preferência do franqueador.

## 8. Penalidades pelo Descumprimento

O não cumprimento da lei pelo franqueador — como não entregar a COF ou entregar com informações falsas — pode dar ao franqueado o direito de anular o contrato e exigir devolução de todos os valores pagos, com correção e juros. Isso torna a conformidade legal não apenas uma obrigação, mas uma proteção ao próprio franqueador.

## 9. Franquias Digitais e EAD

A Lei 13.966/2019 trouxe expressamente o conceito de franquias digitais, que operam sem ponto comercial físico. Cursos EAD, plataformas de serviços e negócios 100% online podem ser formatados como franquias, desde que atendam aos requisitos da lei. Essa é uma das grandes inovações em relação à lei anterior.

## 10. Como se Proteger como Franqueado

Antes de assinar qualquer contrato: exija a COF completa; contrate um advogado especialista em franchising; visite ao menos 3 franqueados ativos; pesquise franqueados que saíram da rede nos últimos 2 anos; analise as demonstrações financeiras da franqueadora; e entenda todos os custos além da taxa inicial.

## 11. Como se Proteger como Franqueador

Como franqueador, proteja-se: mantenha sua COF sempre atualizada; documente a entrega da COF com protocolo assinado; tenha um contrato redigido por especialista; registre sua marca no INPI antes de vender qualquer franquia; crie um manual de operações detalhado; e implante um sistema de auditoria das unidades.

## 12. Conclusão

A Lei do Franchising existe para profissionalizar o setor e proteger ambas as partes. Um franqueador que respeita a legislação constrói uma rede mais sólida e confiável. Um franqueado informado faz escolhas mais inteligentes e tem mais segurança jurídica. A Franchising Factory pode orientar você em todo esse processo, do planejamento ao contrato.

**[www.franchisingfactory.com.br](http://www.franchisingfactory.com.br)**

Consultoria especializada em franchising.