

Visão do Direito



Natan Baril

Advogado e CEO da Baril Advogados. Com mais de 25 anos de experiência no setor, também é diretor jurídico da Associação Brasileira de Franchising (ABF), da Federação Iberoamericana de Franquias (FIAF) e do Conselho Mundial de Franquias

STF pode ampliar segurança jurídica para franquias

Segmento importante para o empreendedorismo no Brasil, o sistema de franquias convive com a insegurança jurídica. O motivo é a recorrente interferência de parte da Justiça do Trabalho que, indevidamente, reconhece o vínculo de emprego entre empresários franqueados e empresas franqueadoras.

Há dois anos, tramita no Supremo Tribunal Federal (STF) a ADPF de Franquias (ADPF 1.149), que tem como objeto o reconhecimento da competência jurisdicional nos julgamentos de litígios decorrentes dos contratos de franchising. Em novembro de 2024, a Procuradoria-Geral da República apresentou parecer favorável e apontou que compete à Justiça comum “decidir sobre a existência, a validade e a eficácia de pactuações de natureza cível de contratos comerciais de franquia”.

Desde então, essa ADPF está pronta para julgamento, que foi marcado para 15 de agosto de 2025. Um dia antes, foi retirada de pauta pela relatora, a ministra Cármen Lúcia.

A franquia merece análise ampla sob o viés empresarial — e jamais pelo trabalhista. É relação regida por lei própria, que estabelece que inexistente vínculo de emprego entre

franqueadora e franqueado. A Lei de Franquias (Lei 13.966/2019), que entrou em vigor em 2020, manteve a premissa da legislação de 1994 ao estabelecer, já no artigo 1º, que o sistema de franquia empresarial não caracteriza “relação de consumo ou vínculo empregatício em relação ao franqueado ou a seus empregados, ainda que durante o período de treinamento”.

O Legislativo sempre foi muito claro ao descaracterizar o vínculo de emprego nas relações de franchising. Entretanto, enquanto o Supremo não estabelece uma definição uniforme a respeito do tema, parcela da magistratura trabalhista insiste em aplicar isoladamente a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), gerando insegurança jurídica a um segmento tão importante ao empreendedorismo.

Em 2025, o sistema de franquias cresceu mais de 10% no Brasil. O faturamento foi superior a R\$ 300 bilhões — cerca de 2,3% do PIB. Foram mais de 202 mil operações em quase 3,3 mil redes ativas no país.

Ao comprar uma franquia, o empresário investe recursos próprios, adquire o direito ao uso da marca e do know how da franqueadora, remunerada pelo franqueado mediante o pagamento de royalties, diferentemente de relações de outra

natureza que implicam a oferta da força de trabalho sem comprometimento de capital próprio.

O franqueado não é um trabalhador hipossuficiente que precisa da proteção da Justiça do Trabalho. É, na realidade, um empresário com alto grau de instrução que, em geral, investe valores elevados para abrir e operar uma unidade de franquia.

A aplicação inadequada dos princípios trabalhistas de forma extensiva a relações civis e empresariais abre espaço para demandas judiciais oportunistas, impondo custos elevados ao Judiciário e à economia. Dessa forma, a Justiça do Trabalho acaba incentivando o ajuizamento de milhares de ações por ex-franqueados, que alegam a existência de vínculo empregatício para receberem indenizações milionárias, sem sequer incorrer no risco da sucumbência.

Essas pretensões atentam contra o princípio da boa-fé e demonstram que há reclamantes que, por conveniência, após encerrar a relação comercial, tentam se beneficiar de falaciosa alegação de que seriam empregados, apresentando conduta desleal e contraditória.

Os donos de franquia, como regra são empresários hipersuficientes, técnica e economicamente, com alto nível acadêmico e resultados expressivos. Em muitos casos, auferem R\$ 30

mil por mês em média — quase 20 vezes o valor do salário-mínimo.

Além disso, dispõem de estruturas jurídica e administrativa próprias, contratam empregados, prestadoras de serviços e outras consultorias. Fazem a gestão da própria empresa com flexibilidade e autonomia, o que os distingue de um empregado CLT ou da chamada ‘pejotização’.

A ADPF de Franquias é a forma para que o Supremo ratifique, definitivamente, os princípios básicos do franchising, confirmando a relação empresarial entre franqueado e franqueadora, com reflexos na redução das demandas judiciais. A expectativa é de que o julgamento dê fim ao ciclo de litigiosidade que afeta atividades empresariais que empregam mais de 1,7 milhão de pessoas no Brasil.

Ao ratificar a competência da Justiça comum para julgar litígios decorrentes das relações de franquia, o STF vai, finalmente, pacificar o tema, garantindo a segurança jurídica necessária para que novos investidores possam gerar mais emprego e renda à população. Trata-se de excelente oportunidade de crescimento sustentável, pois um setor com regras claras tende a crescer mais e a servir melhor à sociedade.

Visão do Direito



Sandro Wainstein

Administrador judicial e advogado especialista em gestão de riscos e negociação

O caso Oi e os limites da recuperação judicial no Brasil

A decretação da falência da Oi pela Justiça do Rio de Janeiro representa um dos episódios mais relevantes do direito empresarial brasileiro recente. Além de representar o encerramento de uma trajetória corporativa marcada por desafios, o caso evidencia os limites dos mecanismos de recuperação judicial e reforça a importância de planos de reestruturação capazes de equilibrar interesses de credores, trabalhadores, fornecedores e da própria continuidade da atividade econômica.

A Oi chegou ao segundo processo de recuperação judicial com uma dívida estimada em cerca de R\$ 44 bilhões e, aproximadamente, 164 mil credores. A nova tentativa de reorganização buscava preservar a operação e viabilizar o cumprimento das obrigações assumidas, mas a ausência de recursos suficientes para manter compromissos essenciais e a inviabilidade financeira identificada no processo

levaram o Judiciário a reconhecer a necessidade de conversão da recuperação em falência.

A recuperação judicial não deve ser compreendida como um mecanismo de adiamento indefinido de uma crise empresarial. Seu objetivo é permitir que empresas economicamente viáveis superem dificuldades momentâneas, reorganizem suas estruturas e voltem a gerar valor. Quando essa possibilidade deixa de existir, a falência passa a cumprir uma função jurídica e econômica relevante: permitir a liquidação organizada dos ativos, a preservação do valor possível da empresa e o pagamento dos credores dentro da ordem estabelecida pela legislação.

O caso também traz reflexões importantes sobre a perspectiva tributária. Grandes processos de insolvência envolvem não apenas credores privados, mas também obrigações fiscais, créditos tributários e discussões relacionadas à arrecadação pública. A correta

condução desses processos exige uma análise técnica para conciliar a satisfação dos créditos com a necessidade de preservar atividades econômicas sempre que houver viabilidade.

Outro ponto central é a venda de ativos. Em processos dessa magnitude, a alienação de unidades produtivas e estruturas operacionais pode representar uma alternativa para manter serviços essenciais, preservar empregos e permitir que determinados negócios continuem funcionando sob novos controladores. Entretanto, essas operações precisam respeitar regras de transparência, segurança jurídica e proteção aos envolvidos.

A experiência da Oi demonstra que a recuperação judicial é uma ferramenta fundamental para a economia brasileira, mas sua efetividade depende de diagnósticos realistas e compromissos que possam ser cumpridos. A legislação oferece caminhos para a superação de crises, mas não elimina a necessidade

de decisões difíceis quando a capacidade de recuperação deixa de estar presente.

Para o ambiente empresarial, o caso reforça uma mensagem importante: planejamento financeiro, governança e gestão responsável são elementos indispensáveis para evitar que dificuldades operacionais se transformem em crises estruturais. Para o sistema jurídico, reafirma a necessidade de processos conduzidos com equilíbrio, garantindo que a falência, quando inevitável, cumpra seu papel de organizar o encerramento das atividades e proteger, na medida do possível, todos os envolvidos.

A falência da Oi não representa apenas o fim de uma recuperação judicial. Representa, também, um marco de reflexão sobre como o Brasil lida com grandes insolvências e sobre a importância de mecanismos jurídicos capazes de promover segurança, previsibilidade e equilíbrio nas relações empresariais.