

O DIREITO DE PREFERÊNCIA NOS CONTRATOS DE FRANQUIA

THE RIGHT OF FIRST REFUSAL IN FRANCHISE CONTRACTS

THIAGO FERREIRA CARDOSO NEVES

Mestrando em Direito Civil pela Faculdade de Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro – UERJ. Pós-Graduado em Direito Público e Direito Privado pela Escola da Magistratura do Estado do Rio de Janeiro – EMERJ. Professor de Direito Civil, Direito Empresarial e Direito do Consumidor da Escola da Magistratura do Rio de Janeiro – EMERJ. Professor dos cursos de pós-graduação das Universidades Estácio de Sá – UNESA e Cândido Mendes – UCAM. Advogado. thiagofcneves@gmail.com

Recebido em: 08.11.2016
Aprovado em: 25.07.2017

ÁREAS DO DIREITO: Comercial/Empresarial; Civil

RESUMO: Comumente não se vê com bons olhos o tratamento diferenciado entre sujeitos, particularmente quando se confere vantagens a uns em detrimento de outros, pois nessas situações sempre se põe em xeque o princípio da isonomia. No entanto, em diversos casos essas vantagens se impõem pela posição ocupada por uma das partes da relação. Nesse contexto se insere o direito de preferência, que confere a um dos sujeitos a faculdade de preferir um terceiro no momento de contratar. Essa preferência pode ser legal ou contratual, sendo que nesta última revela-se com maior força a autonomia privada, dando às partes uma maior liberdade no tocante à estipulação do direito de preferir. É isso que ocorre nos contratos de franquia quando o franqueador estipula a cláusula de preferência para lhe possibilitar adquirir o estabelecimento do franqueado, em preferência a um terceiro, quando o seu titular pretende aliená-lo. Neste artigo busca-se demonstrar a importância dessa estipulação no sistema de franquia, possibilitando a continuidade, pelo franqueador, da exploração da marca e da clientela conquistada pelo franqueado.

PALAVRAS-CHAVE: Direito de preferência – Requisitos para caracterização – Possibilidade de estipulação contratual – Contrato de franquia – Proteção do negócio.

ABSTRACT: One commonly does not look kindly on the differentiated treatment between subjects, particularly when one confers advantages to some at the detriment of others, as in these situations the principle of isonomy is always placed at stake. However, in several cases, these advantages are imposed upon by the position occupied by one of the parties in the relationship. The right of first refusal is inserted into this context, which confers on one of the subjects the faculty of preferring a third party upon contracting. This preference may be legal or contractual, it being that the latter option reveals private option with greater strength, providing the parties with greater freedom regarding stipulation of the right to prefer. This is what happens in franchise contracts when the franchisor stipulates the pre-emption cause to enable acquiring the franchisee's establishment, in preference to a third party, when its holder wishes to sell it. This article seeks to demonstrate the importance of this stipulation in the franchise system, thus allowing for the continuity, by the franchisor, in exploiting the brand and the clientele conquered by the franchisee.

KEYWORDS: Right of first refusal – Requirements for characterization – Possibility of contractual provisions – Franchising contract – Business protection.